
برنامج عمل عاجل
للارتقاء بالأداء التصديرى لمصر

(إعداد)

فاروق حسنين مخلوف
وزير مفوض تجارى
مستشار اقتصادى

إبريل ٢٠٠٢

فهرس

١	مقدمة :
	القسم الأول: الأسس والمفاهيم والمداخل والآليات لتقييم مواءمة أزمة التصدير رفي
٤	الاقتصاد المصري
٤	أولاً : واقع حالة التصدير في مصر وأهم ملامحها
٦	ثانياً : عرض وتحليل أهم عناصر أزمة التصدير في مصر
٧	ثالثاً: أهداف ومقومات التخطيط الاستراتيجي للتصدير
٨	رابعاً : الآليات التنفيذية الملائمة لاستراتيجية التصدير
٩	القسم الثاني: تشخيص الواقع التصديري في مصر
٩	أولاً : المشكلات الفنية والإنتاجية والتكنولوجية
١١	ثانياً: المشاكل المؤسسية والتشريعية
١٣	ثالثاً : المشاكل التي يواجهها قطاع النقل
١٣	رابعاً : المشاكل الضريبية والجمركية
١٤	خامساً :المشاكل المالية والمصرفية
١٥	سادساً : المشكلات الترويجية والتسويقية
١٧	سابعاً : المشاكل الخارجية
١٩	القسم الثالث: مقترحات الارتقاء بالأداء التصديري في مصر.
٢٠	أولاً : رفع تنافسية المنتج المصري ومعالجة المشكلات الإنتاجية والفنية والتكنولوجية
٢٦	ثانياً : حل المشكلات التنظيمية والتشريعية والإجرائية
٣٠	ثالثاً : تقوية الخدمات المساندة للأداء التصديري
٣٣	رابعاً : إصلاح النظام الضريبي والجمركي وتخفيف الأعباء المالية عن المصدر والمستثمر
٣٥	خامساً : الترويج والتسويق الفعال للصادرات المصرية
٣٨	سادساً : التحرك الدولي لتشجيع الصادرات
٤٠	سابعاً : على المستوى القطاعي
٤١	القسم الرابع: صادرات الخدمات المصرية والحاجة إلى منظور جديد شامل للنهوض بها
٤١	أولاً :مركز مصر وإمكاناتها المتميزة في إنتاج وتصدير الخدمات
٤١	ثانياً : أهم قطاعات الخدمات المصرية القابلة للتصدير
٤٢	ثالثاً : مصر في قائمة أكبر (٤٠) دولة مصدرة للخدمات.
٤٣	رابعاً :متطلبات تطوير قطاعات منتجات الخدمات المصرية
٤٤	مرفق : الأعباء التي يتحملها المصدر المصري

برنامج عمل عاجل للارتقاء بالأداء التصديري لمصر

مقدمة:

يواجه التصدير في مصر أزمة عميقة الجذور، تتداخل فيها المشكلات، وتتعدد أنواعها، وتتسبب آثارها. وقد زادها الإهمال الطويل تعقيداً إلى الحد الذي تحولت فيه إلى حالة قصور مزمنة في كافة روابط هذا النشاط في الاقتصاد القومي، تنعكس على معظم جوانبه سلبياً، وتتفاعل معه تأثيراً وتأثراً في آن واحد، حتى تحول التصدير إلى عنق زجاجة يحد من انطلاق النمو الاقتصادي. وقد كان أصدق تعبير وأشدّه إيجازاً عن هذه الحالة، قول السيد الرئيس مبارك: إن قضية التصدير بالنسبة لمصر هي مسألة حياة أو موت.

ولا شك أن الفهم العميق الشامل لمشكلات التصدير في مصر هو أول خطوة لإيجاد الحلول لها. ويمكن القول أنه تتوافر الآن رؤية جيدة لقضية التصدير، أفضل من ذي قبل، تغطي مختلف جوانبها، وتطرح الحلول من مختلف زواياها، نتيجة الاهتمام المتزايد في السنوات الأخيرة ببحث هذا الموضوع على مستوى الدولة ومنظمات الأعمال والخبراء المتخصصين.

وبالطبع فإن التشخيص الشامل لمشكلات التصدير والحلول الممكنة لها لا يكفي للخروج من أزمة التصدير، وبالمثل فإن الاكتفاء بتطبيق حلول جزئية أو هامشية أو مؤقتة للأزمة ليس علاجاً لها، بل هو مجرد (مسكنات) لبعض أعراضها، وتأجيل للحل القومي الناجع لها. وهذه النظرة الكلية للمشكلة قابلة للتحقيق، ونرى تجارب من حولنا لدول نامية أو متقدمة، أمكنها تطبيق سياسات وبرامج شاملة ومبتكرة على مستوى الاقتصاد الكلي والجزئي لدفع الصادرات، وحققّت نجاحات باهرة ومستمرة ومتنامية في أدائها التصديري، انعكست على مجمل اقتصادها.

ولا شك أن هناك دور أساسي للدولة في حل مشكلات التصدير وتنمية الصادرات، وهذا الدور يشتمل على عدة عناصر، بعضها دائم يرتبط بوظيفتها الطبيعية مثل التشريع والتنظيم والجوانب الإجرائية والإدارية والمؤسسية والسياسات، وبعضها حافز يتصل بالدعم المالي والفني والتكنولوجي، وهذا الدور سوف يتعاظم في البداية ثم يتناقص إلى حد ما في المستقبل، وبعضها تنسيقي بين قطاعاتها ومع قطاعات الأعمال والبنوك وغيرها لتوزيع الأدوار، وهو ما سيؤدي إلى تزايد دور هذه القطاعات تدريجياً لكي تتولى أدواراً رئيسية في المستقبل.

وأخيراً، فإن هناك علاقة وثيقة لا تنفصم بين تنمية الصادرات والاستثمار، وهذا يتطلب جهداً موازياً في مجال الاستثمار الموجه للتصدير بوسائل الحوافز والتنظيم.

وفي ضوء ذلك يتعين على مصر أن تتبنى أسلوب التخطيط الاستراتيجي والتطبيقي والبرمجي، الذي تشارك في وضعه وتنفيذه كل من الدولة ومنظمات الأعمال ومؤسسات المجتمع المدني والبنوك والخبراء للخروج نهائياً من حالة (الاختناق التصديري).

ويقترح أن يتخذ النهج القومي الجذري لتحقيق هذه الأهداف المراحل والمستويات التالية:

أولاً : استراتيجية قومية للمدى الطويل تغطي فترة (٢٠) عاماً، تتضمن الأهداف والسياسات العليا.

ثانياً : خطط خمسية أربعة تتوزع عليها الاستراتيجية زمنياً في المدى المتوسط، وتتضمن الأهداف المرحلية والسياسات التطبيقية وتوزيع الأدوار.

ثالثاً : برامج تنفيذية سنوية تتوزع عليها كل خطة خمسية في المدى القصير، وتتضمن النشاطات التفصيلية وتوزيع المسئوليات.

رابعاً : برنامج عمل عاجل للإجراءات الفورية ذات الأولوية القصوى لحل بعض مشكلات التصدير وتنمية الصادرات.

وحيث أن تحقيق المستويات الثلاث الأولى المقترحة سوف يستغرق بالضرورة بعض الوقت لإقرار هذا المنظور القومي، وإعداد متطلبات الانطلاق في تطبيقه، ثم الشروع في خطوات تنفيذه، فإنه يبدو من الضروري والمنطقي المبادرة إلى حل بعض مشكلات التصدير الأشد خطورة والأكثر إلحاحاً والقابلة للمعالجة الفورية، من خلال (برنامج العمل العاجل) متعدد الجوانب يشتمل على إجراءات ذات أولوية قصوى؛ ويمكن أن تنعكس إيجابياً في كل من المدى القصير ثم المتوسط، على الأداء التصديري لمصر، من حيث إزالة بعض العوائق الشديدة التي تعرقل التصدير، وتوفير قوة دفع جديدة لتنمية الصادرات. وهذا لا يحول دون إدماج (برنامج العمل العاجل) في آلية التخطيط الاستراتيجي المقترحة أعلاه، لاسيما وأن هذا البرنامج متعدد الجوانب، بحيث أنه يمكن أن يمثل (استراتيجية صغرى) للتعامل مع أزمة التصدير، انتظاراً لبحث وإقرار وتنفيذ (استراتيجية كبرى) في المستقبل.

وتطرح هذه المذكرة العناصر الأساسية لبرنامج العمل العاجل المشار إليه أعلاه، وفي حالة إقراره يمكن أن يترجم إلى عدد من القوانين والقرارات والإجراءات التنفيذية والنشاطات، التي تطبق في مختلف المجالات التي يغطيها البرنامج.

****_****

(القسم الأول)

الأسس والمفاهيم والمدخل والآليات لتقييم واحتواء أزمة التصدير في الاقتصاد المصري

أولاً: واقع الحالة التصديرية في مصر وأهم ملامحها:

- ١- يحتل التصدير حتى الآن أهمية ثانوية على مستوى صنع سياسات الاقتصاد الكلي في مصر حتى الآن، يدل على ذلك المشكلات المزمنة التي يواجهها، وبطء وجزئية الحلول التي تتخذ لمعالجتها، فضلاً عن غياب التدابير التشجيعية لإحداث انطلاقة تصديرية أو قوة دفع مستمرة للجهد التصديري.
- ٢- تفتقد مصر إلى الثقافة التصديرية الحقيقية، ويتضح ذلك على كل من مستوى القواعد المطبقة والهيكل التنظيمية والنشاط الإنتاجي وتوجهات السوق والبنية التحتية (المادية) Infra-structure أو البنية الفوقية Super-structure.
- ٣- لا يتوافر لدى مصر منظور مترابط للتصدير يشمل كلاً من السلع والخدمات معاً، بصرف النظر عن اختلاف طبيعتها وتصنيفها في ميزان المدفوعات، علماً بأن ما تتمتع به مصر من قدرات ومزايا نسبية وتنافسية على مستوى صادرات الخدمات يتجاوز نظيره في صادرات السلع، فضلاً عما يحققه من إيرادات أكبر بكثير من الإيرادات السلعية.
- ٤- ضآلة قيمة الصادرات السلعية المصرية (٤٦٣٦ مليون دولار / عام ٢٠٠٠) مقارنة بالواردات (١٣٨٥٦ مليون دولار / عام ٢٠٠٠)،

وانخفاض نسبة تغطيتها للواردات (حوالي ٣٠%) وهبوط نسبتها من الناتج المحلي الإجمالي (حوالي ٤%)، وضآلة نصيب الفرد من الصادرات (حوالي ٦٣ دولار) بالمقارنة بالعديد من الدول العربية والنامية والصاعدة، التي حققت نجاحًا في الأداء التصديري، واتساع فجوة العجز في الميزان التجاري، وبالتالي الإسهام الرئيسي في فجوة العجز في ميزان المدفوعات.

٥- الجمود النسبي للتركيب السلعي للصادرات المصرية، وعدم تنوعها رغم تنوع الهيكل الإنتاجي الصناعي الذي لم ينعكس على الصادرات بصورة كافية (٣٤%)، وضآلة الصادرات الزراعية (٥%) رغم أهمية القطاع الزراعي في الاقتصاد المصري.

٦- عدم وجود منظور استراتيجي متكامل لدى مصر الآن لدفع الصادرات كميًا وتطويرها نوعيًا بالتوجه نحو المنتجات كثيفة التكنولوجيا وعالية القيمة المضافة وعليها طلب متنامي في الأسواق العالمية، وعدم ربط حلقات سلسلة الإنتاج والخدمات المساندة والتمويل في العملية التصديرية، وعدم تحديد سلع مستهدفة وأسواق مستهدفة طبقًا لتخطيط مرن ومتدرج ومدعوم.

٧- لم تبذل مصر جهدًا حقيقيًا أو تستعد حتى الآن للإفادة تصديريًا من ارتباطاتها في اتفاقيات تحرير التجارة، سواء على المستوى الدولي (الجات) أو العربي (الثنائيات / ومنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى) أو الأفريقي (الكوميسا) أو الأوروبي (اتفاقيات التعاون السابقة مع الاتحاد الأوروبي، ثم اتفاقية المشاركة). وقد لوحظ أنه في جميع الأحوال كانت الأطراف الأخرى في هذه الاتفاقيات هي الأكثر استفادة منها، كما لم تنعكس هذه الاتفاقيات على إحداث تغييرات أو توسعات في التوزيع الجغرافي لتجارة مصر الخارجية وخاصة في جانب التصدير.

ثانياً: عرض وتحليل أهم عناصر أزمة التصدير في مصر:

١- لا يمكن التعامل مع أزمة التصدير في مصر إلا من منظور استراتيجي شامل للمشكلات وأسلوب متعمق للحلول - وذلك لأسباب عديدة أهمها :

أ) أن الاقتصاد الإنتاجي في مصر ظل منذ حقبة الثلاثينات حتى وقت قريب، أسيراً لأسلوب (بدائل الاستيراد) نظرياً وتطبيقياً، باستثناء بعض المنتجات الزراعية والصناعية المحدودة والخامات المعدنية، ولم يبلغ حتى الآن مرحلة (التوجه للتصدير) وما يرتبط به من تحولات وأدوات مختلفة.

ب) أن الاتجاه إلى الإنتاج التصديري الزراعي والصناعي على السواء، والتسويق الخارجي، لم يبدأ فعلياً إلا خلال العقدين الماضيين، ولكنه وجد نفسه بعيداً عن التطورات الفنية والتكنولوجية والعلاقات التسويقية في السوق العالمي، مما أثر سلبياً على القدرة التنافسية للمنتجات المصرية جودةً وسعراً وتطويراً وتنوعاً.

ج) أن السياسات الاقتصادية والنقدية والمالية في مصر لم تتوجه إلا نادراً، وفي أضيق الحدود، نحو مساندة الجهد التصديري الوطني، من حيث الحماية الرشيدة، وخفض تكلفة الإنتاج، والأعباء المالية على المصدر، وخلق حوافز التصدير، ودعم القدرة التنافسية بمفهومها الواسع للمنتجات المصرية في السوق العالمية.

د) أن البنية الأساسية الخادمة للتصدير تعاني قصوراً شديداً سواء منها الجانب المادي (كالنقل والتخزين والشحن) أو الجانب الفني (كالمعرفة والمعلومات وقدرة المؤسسات وكفاءة العاملين وقنوات الاتصال).

٢- إن استخدام مصر لأدوات تحرير التجارة الدولية كوسائل لتنمية الصادرات، سواء على المستوى الثنائي أو الإقليمي أو الدولي، لم يحقق النتائج المنشودة حتى الآن - لعدة أسباب أهمها :

أ) أنه يواجه نفس المشكلات الأساسية التي تعوق التصدير بوجه عام.

ب) إن استثمار مزايا اتفاقيات (الجات / المنظمة العالمية للتجارة) لم يتم الاستعداد الكافي له حتى الآن، سواء تنمية التصدير أو ترشيد الاستيراد.

٣- أصبح الموقف التصديري المصري الآن يتخذ شكل أزمة مزمنة شديدة التعقيد، تتشابك فيها عشرات المشاكل على عدة جبهات.

ثالثاً: أهداف ومقومات التخطيط الاستراتيجي للتصدير:

١- في ضوء المنظور الشامل للمشكلات، يتحتم الأخذ بالمنظور الشامل للحلول، لأن الحلول الجزئية لن تكون مثمرة، ولن تؤدي نتائج إيجابية تنعكس على الموقف التصديري على الإطلاق.

٢- يترتب على ذلك ضرورة اعتماد مبدأ التخطيط الاستراتيجي لحل مشكلات التصدير وتنمية الصادرات، الذي يتبنى أسلوباً منهجياً فعالاً، يتدرج فنياً وزمنياً حسب طبيعة المشكلات، ونوعية وعمق الحلول العامة والقطاعية المطلوبة لها.

٣- يمكن أن يتحقق الشمول الفني والعملي في المنظور الاستراتيجي القومي للتصدير، باعتماد النظرة الكلية للمشكلات في آن واحد، وضرورة التصدي لها ولعلاقاتها المتشابكة واستنباط وتطبيق الحلول اللازمة، وفقاً لنسق أولويات متعددة المعايير والأهداف والآليات.

٤- يتحقق الشمول التطبيقي في المنظور الاستراتيجي باعتماد المستويات الثلاث السابق الإشارة إليها.

رابعاً الآليات التنفيذية الملائمة لاستراتيجية التصدير:

- ١- إحياء وتطوير (المجلس الأعلى للتصدير)، برئاسة رئيس الجمهورية وعضوية رئيس الوزراء وعناصر مختصة من الحكومة والقطاع الخاص والبنوك والخبراء ومؤسسات المجتمع المدني، ويتمتع بصلاحيات واسعة للقيام بمهامه.
- ٢- الإسراع بإنشاء (منظمة تنمية التجارة الخارجية المصرية) المقترحة في نطاق وزارة التجارة الخارجية، بحيث تكون أداة قوية وفعالة لتنمية الصادرات وترشيد الواردات، وتضم عناصر من الدولة والقطاع الخاص والبنوك والخبراء.
- ٣- الربط بين منظمات الأعمال الشاملة والمجالس السلعية النوعية وجمعيات المصدرين والبنوك ومؤسسات المجتمع المدني المتخصصة، في منظومة تنفيذية واحدة تسمح بالقيام بدور دائم ورئيسي للقطاع الخاص، في رسم وتنفيذ سياسات الدولة في مجال التصدير في إطار توزيع منسق للأدوار والمسئوليات.
- ٤- رفع كفاءة (مركز تنمية الصادرات المصرية) وتحويله إلى وكالة موجهة مباشرة لخدمات السوق للمصدرين على المستوى الداخلي والخارجي.
- ٥- تطوير جهاز التمثيل التجاري وإنشاء اتصالات مباشرة بينه وبين المصدرين، بشبكات معلومات وعلاقات عمل، في مجالات عديدة مثل فرص التصدير والمعارض الخارجية والإعداد للصفقات والمشتريات الحكومية الخارجية المتاحة أمام المنتجات المصرية ٠٠٠ إلخ.
- ٦- إنشاء شركات تسويق دولية حديثة ثنائية ومتعددة الأطراف في أسواق الدول المستهدفة مع شركاء محليين في تلك الدول.
- ٧- إنشاء مراكز تجارية مصرية شاملة بالخارج، في المواقع المستهدفة - دولاً أو تجمعات إقليمية، ومناطق حرة لتخزين وتجهيز السلع المصرية للسوق كبضاعة حاضرة.

(القسم الثاني)

تشخيص واقع التصدير في مصر

يرتبط أداء قطاع التصدير ارتباطاً وثيقاً بأداء قطاعي الإنتاج والاستثمار، ومن ثم فإن كل ما قد يعترضه من مشاكل وعقبات تشكل قاسم مشترك مع ما يواجهه الإنتاج والاستثمار، ومن ثم يتطلب التغلب عليها جميعاً وجود حزمة متناسقة من السياسات و الخطط و البرامج التي تقوم على تنفيذها مجموعة من الجهات والأطراف العامة والخاصة، المؤسسية والفردية. ويمكن الإشارة إلى بعض مما يواجهه قطاع التصدير من مشكلات على النحو التالي :-

أولاً: المشكلات الفنية والإنتاجية والتكنولوجية

- ١- انخفاض مستوى التكنولوجيا المستخدمة في العملية الإنتاجية في بعض القطاعات وعدم مواكبة الصادرات الصناعية المصرية للتطورات العالمية الحديثة في التصميمات الصناعية المتطورة، وبما يؤثر على التكلفة والجودة، وبالتالي التنافسية في الداخل والخارج.
- ٢- عدم الالتزام في بعض الصناعات بالمواصفات القياسية العالمية أو تخلف المواصفات القياسية المصرية عن نظيرتها العالمية، أو عدم وجود مثل هذه المواصفات ذاتها بما يؤثر على الجودة، وضعف نظم الرقابة على الجودة في مواقع الإنتاج وضعف دور الرقابة الصناعية والكفاءة الإنتاجية، وعدم وجود قيود على نوعية الإنتاج.
- ٣- انخفاض حجم الإنفاق على عمليات R&D في الشركات الصناعية والذي يصل إلى ٠,٢ % فقط من قيمة الإنتاج، مقارنة بـ ١,٦ % في الدول النامية و ٢,٥ % في الدول المتقدمة، رغم ارتفاع أهمية البحوث العلمية

في التكلفة النهائية للسلعة إلى ٧٠ % في الحاسبات الآلية و ٦٠ % في الأدوية .

- ٤- الانفصال شبه التام بين الصناعة والبحث العلمي.
- ٥- تركيز نوعية المنتجات في شرائح السوق ذات القيمة المضافة المنخفضة.
- ٦- انخفاض الإنتاجية نتيجة انخفاض كفاءة العاملين وانخفاض المستويات التكنولوجية.
- ٧- ارتفاع نسبة الفاقد والتالف والتي تصل إلى ثلاثة أو أربع أمثال النسبة العالمية المتعارف عليها.
- ٨- غياب أو ضعف دور مراكز التصميم الصناعي والهندسي داخل الشركات الصناعية وفي الدولة عامة.
- ٩- تبني سياسة للتوسع الأفقي في الصناعة مع عدم الاهتمام الكافي بتعزيز الإنتاج والإنتاجية للمشروعات القائمة، وضعف الاهتمام بصيانة الطاقات الإنتاجية.
- ١٠- إغفال الدور الرئيسي للصناعات الصغيرة خاصة في مجال الصناعات المغذية والمكملة نتيجة عدم وجود سياسة محددة بدقة لمساندة المنشآت الصغيرة والمتوسطة.
- ١١- عدم وجود استراتيجية قومية لترشيد الاستثمارات إلى قطاعات إنتاجية غير تقليدية تتمتع بقيمة مضافة عالية بدلاً من الاستثمار في قطاعات متشابهة.
- ١٢- عدم الاهتمام بمستويات التعبئة و التغليف وسوء نظم الفرز وبخاصة في الحاصلات الزراعية .
- ١٣- عدم مراعاة المعايير البيئية في بعض المنتجات المصرية، وما يصاحبه من نتائج سلبية في تنفيذ القواعد المتعلقة بالتخلص من النفايات أو الالتزام بالقواعد والمعايير الدولية.

- ١٤ - عدم وجود اعتماد دولي لكل معامل الهيئة العامة للرقابة على الصادرات و الواردات بحيث يعتمد بشهادتها على المستوى الدولي.
- ١٥ - ارتفاع نسبة المكون الأجنبي في الصناعة المصرية والذي يصل إلى نحو ٤٥% في المتوسط ومن ثم ضعف المكون المحلي الأمر الذي يؤثر على إمكانات التصدير في إطار نسبة المكون المحلي مع بعض الدول، ويحد من المستوى التكنولوجي في الصناعة ويجعل الصادرات عرضة أكبر لتأثير سعر الصرف والرسوم والإجراءات الجمركية.
- ١٦ - ضعف الاهتمام بالتدريب و الافتقار إلى العمالة المدربة، وعدم استجابة نظام التعليم والتدريب المهني لاحتياجات القطاع الصناعي الحديث.

ثانياً : المشاكل المؤسسية والتشريعية

- ١ - غياب تشريع خاص بالتصدير يجمع كافة المزايا والحوافز الممنوحة للنشاط التصديري وعدم وجود نظام خاص متكامل لحوافز المصدرين.
- ٢ - عدم انتظام اجتماعات المجلس الأعلى للتصدير.
- ٣ - عدم وجود تشريع لحماية المنافسة ومنع الاحتكار مما يضعف المنافسة في الداخل وبالتالي القدرة على المنافسة في الخارج.
- ٤ - ضعف دور مركز تنمية الصادرات وتداخل نشاطه مع نقطة التجارة الدولية والتمثيل التجاري وهيئة المعارض باعتبارها تعمل جميعاً في التسويق.
- ٥ - عدم الاهتمام الكافي بتشجيع الصفقات المتكافئة.
- ٦ - ضعف إمكانيات مقاومة التعسف الخارجي في تطبيق دعاوى الإغراق ضد بعض الصادرات المصرية، وعدم وجود العدد الكافي من المحامين الدوليين لمواجهة هذه الدعاوى، والافتقار للموارد المالية اللازمة للإفلاق في هذا المجال، وعدم وجود صندوق لمواجهة دعاوى الإغراق.

- ٧- غياب نظام متكامل لتنمية صادرات الخدمات وتأهيلها للتوسع وفقاً لاحتياجات الأسواق الخارجية وخاصة في المنطقة العربية.
- ٨- المشاكل الخاصة بإعادة هيكلة مؤسسات قطاع الأعمال العام التي تعاني من تراكم الخسائر واختلال الهيكل المالي وفائض العمالة.
- ٩- ضعف أداء جهاز التمثيل التجاري في الترويج للصادرات وتحديد الأسواق الواعدة لأية منتجات.
- ١٠- الضعف المؤسسي في بيئة الاستثمار والتشغيل مما يؤثر سلباً على حجم التدفقات المحتملة للاستثمارات الأجنبية واستثمارات المصريين في الخارج.
- ١١- غياب قاعدة معلومات موحدة ومحدثة عن الإنتاج المصري يمكن على أساسها اتخاذ القرار الاستثماري أو التصديري.
- ١٢- تعدد الأجهزة التي تتعامل مع المصدر والمستثمر في مختلف مراحل العملية الإنتاجية بدءاً من الاستثمار والإنتاج والتصدير وتداخل أدوارها وتنازعها في بعض الأحيان.
- ١٣- ضعف قواعد حماية المستهلك المحلي مما يؤدي إلى عدم الالتزام بالموصفات المطلوبة في الخارج، وعدم وجود تشريع مستقل لحماية المستهلك.
- ١٤- غياب الجهة الموحدة المسؤولة عن التصدير وتمتلك كافة الصلاحيات من أجل استئصال والحل الفوري لأي مشكلة تواجه المصدر.
- ١٥- قوانين العمل تمثل عقبة أمام إدارة الأعمال والبيروقراطية وإجراءات إنشاء المؤسسات.

ثالثا : المشاكل التي يواجهها قطاع النقل

- ١- عدم توافر الفراغات اللازمة في بعض الأحيان وضعف القدرة والطاقة الاستيعابية وإمكانيات النقل والتخزين بأنواعه المختلفة.
- ٢- ارتفاع تكلفة خطوط الشحن والنقل الوطنية لنقل الصادرات المصرية.
- ٣- عدم توافر خطوط النقل لبعض الأسواق مثل السوق الأفريقي.
- ٤- انخفاض الكفاءة الإنتاجية للموانئ البحرية.
- ٥- فرض رسوم مبالغ فيها على الخدمات في المطارات والموانئ مثل رسوم حجز زراعي ورسوم خدمات بيطرية، وخدمات حاويات ورسوم صادرات وواردات وخدمات الميناء ورسوم حجر صحي.

رابعا : المشكلات الضريبية والجمركية

- ١- ارتفاع العبء الضريبي في مصر مقارنة ببعض الدول الأخرى المنافسة.
- ٢- عدم وجود تمييز ضريبي للصادرات.
- ٣- فرض ضريبة مبيعات على السلع الرأسمالية المستوردة.
- ٤- فرض ضريبة دمغة مرتفعة على الإعلان.
- ٥- الإدارة الضريبية لا تتمتع بالكفاءة الكافية وضعف الثقة بين الممول والمصلحة وما يصاحب ذلك من طول المنازعات الضريبية وأسلوب الفحص.
- ٦- استمرار العمل بقانون جمارك صدر منذ أكثر من ٤٠ عاماً.
- ٧- بطء الإفراج عن الرسائل واستغراقها وقتاً قد يصل إلى شهر مقارنة بـ ٤ ساعات في تايوان، وكثرة الأجهزة الرقابية وتنوعها، وطول فترة الإفراج مما يؤدي إلى التلف أو تحمل تكاليف إضافية.

- ٨- المشكلات المصاحبة للسماح المؤقت والدروبك والخاصة بمعاملات الهالك ومعاملات استخدام المدخلات في الإنتاج مما يجعل المصدر لا يعرف على وجه اليقين ما سيتم استرداده، فضلا عن تأخر إجراءات هذا الاسترداد.
- ٩- رفع نسبة الكشف عن الرسائل من ١٠% إلى ٥٠%.
- ١٠- حدوث بطء في التعامل بعد تطبيق اتفاقية التقييم الجمركي.
- ١١- اختلاف الأسعار من منفذ جمركي لآخر.
- ١٢- فرض رسوم جمركية على السلع الرأسمالية وفرض رسوم جمركية على المستلزمات التي لا تصنع محليا.
- ١٣- عدم وجود إعفاء في حالة البيع لجهات معفية من الجمارك داخل مصر، وفرض رسوم جمركية مرتفعة على بعض المواد الخام.
- ١٤- الرسوم الأخرى التي يتحملها المستورد مثل مقابل الخدمات الإضافي واستخدام الحاسب الآلي ورسوم نوباتجيات.
- ١٥- وجود تهريب في بعض القنوات سواء الترانزيت أو البعثات الدبلوماسية أو الحدود أو الموانئ أو بعض المناطق الحرة الخاصة أو دخول سلع غير مطابقة .

خامسا : المشاكل المالية والمصرفية

- ١- عدم وجود قطاع مالي متطور ومتنوع بما فيه الكفاية حيث يلبي احتياجات المنشآت الحديثة.
- ٢- سعر فائدة يصل إلى ١٥% وعدم وجود سعر فائدة تميزي للتصدير، وعدم وجود نظام فعال لدعم الفائدة على الائتمان التصديري.
- ٣- ضعف استفادة مصر من البرامج الإقليمية لتمويل التجارة رغم شروطها الميسرة نتيجة قصور الإعلام الجيد عن تلك البرامج.
- ٤- انخفاض الموارد المالية المتاحة للبنوك التجارية اللازمة لعمليات التصدير، وكذا إعادة تمويل ائتمان الصادرات من جانب البنك المركزي،

- وعدم وجود آليات مناسبة تساندها موارد كافية لتمويل العمليات الإنتاجية الموجه للتصدير.
- ٥- ضعف الائتمان الممنوح للمشروعات الصغيرة وبما يؤثر على قدرتها التصديرية.
- ٦- عدم وجود موارد كافية أو آليات مؤثرة في مجال ضمان التصدير لتشجيع الصادرات المصرية للأسواق ذات المخاطر المرتفعة، ووجود شركة واحدة لضمان الصادرات لا تغطي كافة الأسواق ولا تغطي سوى نسبة محددة من السلع التصديرية.
- ٧- ارتفاع التكاليف المصرفية من مصاريف وعمولات وغيرها.
- ٨- عدم توافر الموارد المالية الكافية لبنك تنمية الصادرات والالتزام لتحقيق الهدف الذي أنشئ من أجله وهو تمويل وتأمين الصادرات.
- ٩- انخفاض مدة الائتمان والتي تتراوح بين ٣ - ٥ سنوات فقط لتمويل ما قبل الشحن، في حين تصل هذه المدة إلى ٥ - ٨ سنوات في بعض الدول النامية وأحياناً ١٠ سنوات.
- ١٠- غياب نقطة التوازن في تحديد سعر الصرف في علاقته بالتصدير من حيث مساهمته في زيادة تنافسية التصدير من ناحية وخفض تكلفة المستلزمات المستوردة من ناحية ثانية والتذبذب المستمر في هذا السعر لأمور لا علاقة لها في بعض الأوقات بالعرض والطلب.

سادساً: المشكلات الترويجية والتسويقية

- ١- ضعف خدمات الترويج والدعاية والإعلام والإعلان للصادرات المصرية بالخارج من جانب القطاع الخاص ومن الأجهزة الحكومية المعنية بذلك.
- ٢- عدم كفاية مشاركة مصر في المعارض الدولية العامة والمتخصصة.
- ٣- عدم وجود شركات تسويق وتوزيع حديثة متعددة الخدمات في مصر لدفع الصادرات في الأسواق العالمية.

- ٤- عدم الإعداد الكافي المسبق لبعثات الترويج المصرية للأسواق الخارجية، لزيادة فعاليتها.
- ٥- عدم وجود قاعدة بيانات متكاملة عن الإنتاج المصري من حيث الوحدات الإنتاجية أو الطاقة المتاحة والنوعية والأسعار.
- ٦- عدم وجود كوادر فنية مدربة في مجال التسويق الخارجي على مستوى المشروعات الإنتاجية.
- ٧- عدم توافر المعلومات الكافية عن الأسواق الخارجية من حيث الاتجاهات والأذواق وحجم وطبيعة الطلب والمنافسين.
- ٨- نقص الخبرة في التعامل مع الشبكات الدولية من أجل الحصول على اتفاقيات في مجال التعاون المشترك مع المنشآت الكبيرة والصغيرة في الخارج وفي مجالات التعاقد من الباطن أو غير ذلك من أشكال التحالفات.
- ٩- غياب استراتيجيات وخطط تسويقية مدروسة بعناية لمنتجات وأسواق مختارة، مع وضع (المزيج التسويقي) المناسب لكل سوق.
- ١٠- ارتفاع تكلفة الإعلان على المنتج المصري.
- ١١- غياب التواجد للمصدرين المصريين في الخارج وضعف الاهتمام بإعداد الكتالوجات وإرسال العينات الدائم للخارج.
- ١٢- تركيز فكر بعض المصدرين على مفهوم الصفقة الواحدة وليس التواجد المستمر.
- ١٣- عدم الأخذ بالمفهوم التسويقي في مجال التصدير وما تزال بعض منشآت التصدير تعتمد على توجيه الإنتاج دون الأخذ بمفهوم توجيه التسويق ومن ثم دراسة احتياجات المستهلك ورغباته في الأسواق الأجنبية.
- ١٤- الافتقار إلى المتابعة المستمرة للمتغيرات البيئية الخارجية وتصرفات المنافسين وتطوير القدرات الداخلية للحفاظ على المستهلك.

- ١٥- عدم تبادل الخبرات والمعلومات مع الشركات المصدرة الأخرى بشأن أساليب ومداخل التعاون لحل مشكلات وتحديات التصدير، وعدم الاستغلال الأمثل للفرص التسويقية التي قد تبرز في الأسواق الدولية.
- ١٦- عدم ظهور شركة تسويق حديثة عربية قابضة مشتركة عملاقة، رغم توافر دراسات وصدور قرارات من منظمات عربية حكومية وغير حكومية في هذا الشأن.
- ١٧- عدم تنظيم برامج مخططة ذات جداول زمنية لعقد مؤتمرات وندوات وورش عمل، لبحث مسائل محددة في النشاط التصديري، وترويج مجموعات سلعية أو سلع محددة.
- ١٨- ضعف الاعتماد على التوكيلات التجارية للصادرات المصرية في الخارج والتي يمكن اعتبارها قنوات اتصال تجارية للترويج وتسويق الصادرات المصرية.
- ١٩- غياب الكيانات التسويقية الدولية التي تعمل على خدمة المصدر مع افتقار المؤسسات المصرية للقدررة التسويقية اللازمة لترويج منتجاتها في الخارج.

سابعاً: المشاكل الخارجية

- ١- وقعت مصر العديد من اتفاقيات تحرير التجارة سواء على المستوى الثنائي، لكن السؤال ما هي حصيلة كل هذه الاتفاقيات على الصادرات . على المستوى العربي فإن تفاوت التكلفة بين مصر والدول العربية مثل عائق أمام الصادرات المصرية بالإضافة إلى القيود غير الجمركية وقوائم الاستثناءات وضالة شرائح التحرير وغياب آلية لفض المنازعات التجارية.
- ٢- على المستوى الأفريقي كان هناك حاجة إلى وسائل نقل بأسعار منافسة وضمن وتمويل للصادرات وسياسات تسويقية من أجل تحقيق الهدف من الانضمام للكوميسا.

٣- على مستوى الاتحاد الأوروبي ضمن مسائل أخرى تظهر مشكلة البعد البيئي وقضايا الإغراق وقواعد المنشأ فى تنمية الصادرات، وضعف قدرة الصناعات المصرية على المنافسة فى الخارج.

٤- على المستوى الدولى تظهر المشاكل المترتبة على الجات خاصة عدم التزام بعض الدول المتقدمة بتنفيذ التزاماتها فى إطار منظمة التجارة العالمية واستخدام معايير البيئة والمواصفات القياسية وعمالة الأطفال للحد من صادرات الدول النامية ومنها مصر، فضلا عن دعاوى الإغراق التى ترفع بين الحين والآخر وفتح الأسواق المصرية أمام المنافسة الشديدة من السلع الخارجية دون استعداد كافى.

٥- الأزمات الاقتصادية التى شهدتها العالم خلال الفترة القصيرة الماضية والتى بدأت مع الأزمة الآسيوية ثم تلاها حدوث تباطؤ فى الاقتصاد العالمى وأخيرا أحداث ١١ سبتمبر والتى حولت هذا التباطؤ إلى ركود وبالتالى انخفض الطلب على الصادرات المصرية.

(القسم الثالث)

مقترحات الارتقاء بالأداء التصديري لمصر

يرتبط الارتقاء بالأداء التصديري لمصر بالارتقاء بأدائها الاقتصادي بصفة عامة وتحديث كافة قطاعاتها، وهذه عملية ضخمة وطويلة الأجل، وتحتاج إلى إمكانات وقدرات هائلة تتجاوز ما قد يكون متاحا في الوقت الراهن.

ومع ذلك ينبغي التأكيد على أن مقارنة الأداء التصديري لمصر مع الدول الأخرى المناظرة في مستويات النمو رغم ما تكشف عنه من انخفاض هذا الأداء لكن عند مقارنته بنصيب الفرد من الصادرات ونصيب الأخيرة من الناتج المحلي الإجمالي، وعدد السكان والموارد، فإنها تنبأ على الناحية الأخرى أن لدى مصر إمكانات هائلة تتيح التوسع في التصدير، ولا تتطلب سياسات خارجة عن المألوف ولا إجراءات لم تسبقنا إلى تطبيقها دول أخرى، ومن ثم يصبح التحدي هو تحديد أولويات التحرك والخطوات الممكن اتخاذها في إطار الإمكانيات المتاحة والتي من المؤكد أنها ضخمة إذا ما أحسن استغلالها بشكل جيد.

ونؤكد على أن الارتقاء بالأداء التصديري يظل في الأساس مهمة قومية ومسئولية مجتمعية، ومن ثم فطالما أنه منافع للجميع فإن الجميع عليه أن يقوم بدوره فيه ولا مجال للتخاذل أو إلقاء التبعات أو الركوب المجاني، ومن ثم فإن المنشآت الإنتاجية عليها مسؤولية يتعين القيام بها وكذا الدولة ومنظمات الأعمال والمؤسسات المصرفية والإعلامية.

وتكاد تجمع الدراسات على أن محاور التحرك تتركز في الأساس - مع أمور أخرى - في رفع تنافسية المشروعات المصدرة، وإصلاح نظام الحوافز والحد من التحيز ضد التصدير، وإذا كان الأول يتطلب وقتا أطول فإن الدراسات

تؤكد على أنه حينما تقوم الدول بالحد من التحيز ضد التصدير فإن الأداء التصديري يتحسن بشكل ملحوظ.

ونؤكد على أن لدينا من الإمكانيات الكثير الذى تتطلب تعظيم الاستفادة منه، فيكفى الموقع الجغرافى والقرب من الأسواق الأوروبية والقاعدة الصناعية العريضة وثروة بشرية ضخمة إلا أن استغلال هذه الفرصة يثير التحدى أمام جميع الأطراف فى مصر، والاستجابة تتطلب بداية تحديد المسار السليم للتقدم.

أولاً: رفق تنافسية المنتج المصري ومعالجة المشكلات الإنتاجية والفنية والتكنولوجية:

١- الربط بين القطاعات الإنتاجية الموجهة للتصدير، وبرنامج تحديث الصناعة المصرية، بالتنسيق بين الوزارات والأجهزة المعنية والقطاع الخاص، بحيث تكون لها الأولوية فى إجراءات التطوير الفنية والتكنولوجية لزيادة القدرة التنافسية للمنتجات الصناعية المصرية التصديرية، من حيث الجودة والتكلفة والتصميمات ٠٠ إلخ.

٢- وضع وتنفيذ برنامج خاص لتشجيع ودعم المشروعات الصناعية الصغيرة والمتوسطة الموجهة للتصدير، سواء منها المنتجات الصناعية النهائية أو المغذية أو الحرفية أو الغذائية، لما يمكن أن يكون لها من دور هام فى زيادة الصادرات، مع تأسيس شركة تسويق خاصة بها لترويج وتصدير منتجاتها لنقص الخبرة لدى المشروعات فى ذلك، وحتى تركز الجوانب الإنتاجية والفنية والتكنولوجية.

٣- إيجاد أساليب حافزة وآليات منظمة لتشجيع المشاركة فى المشروعات الإنتاجية كثيفة التكنولوجيا بمختلف أنواعها بين المستثمرين المصريين والأجانب، باعتبار ذلك أداة فعالة لنقل التكنولوجيا على أساس تجاري سليم يحقق منافع متبادلة لكافة الأطراف، ويساعد على التسويق العالمي من خلال الشريك الأجنبي لسلع تحمل علامات تجارية مصرية.

٤- دعوة الهيئة المصرية العامة للتوحيد القياسي وجودة الإنتاج ومصصلحة الرقابة الصناعية ومصصلحة الكيمياء وهيئة الرقابة على الصادرات والواردات بالتعاون مع كافة الجهات المتخصصة إلى وضع أو تحديث المواصفات القياسية واستكمال المواصفات الأساسية وعددها حوالي ٤٠٠ مواصفة بحيث تتفق مع المواصفات العالمية وإطلاع المصدرين المصريين والمنتجين عليها.

٥- حتمية توحيد علامة الجودة المصرية، إذ يلاحظ وجود تضارب غير منطقي في تداول علامات الجودة، فهناك منتجات تطابق بمعرفة هيئة التوحيد القياسي، وأخرى حاصلة على حق المطابقة الذاتية، وثالثة حاصلة على علامة الجودة، ورابعة حاصلة على شهادة الأيزو، ومن ثم مطلوب إلزام السلع المنتجة داخل مصر بوضع علامة الجودة المصرية على لوحة بياناتها مع خضوعها للتفتيش الفني والهندسي بصفة دورية، أما ما عدا ذلك من علامات جودة مثل الأيزو فتكون هذه علامة إضافية حيث الأخيرة بمفردها غير كافية.

٦- أن تكون علامة الجودة المصرية ملزمة قانوناً وتكون رسومها بسيطة ويقترح أن تكون ٥ بالآلاف ويحد أقصى سنوي مائة ألف جنيه يسددها المصنع على جميع طرازات إنتاجه وليس على سلعة واحدة أيًا ما كان حجم المنشأة بما سيؤدي إلى إقبال المنشآت الصناعية على تطبيق علامة الجودة المصرية.

٧- التطبيق الفعال للمواصفات على الإنتاج المحلي والواردات ومراجعة الشركات التي تمنح شهادة الأيزو ومعامل الاختبار ومعامل المعايرة وغيرها.

٨- توجيه مزيد من الاهتمام وعقد لقاء بين هيئة التوحيد القياسي ونظيراتها في الدول العربية والأفريقية من أجل الوصول إلى توحيد للمواصفات بما ييسر التبادل التجاري.

٩- تفعيل دور هيئة الرقابة على الصادرات والواردات واستكمال أجهزة ومعمل فروع الهيئة وتنفيذ الأعمال الخاصة باعتماد معامل الهيئة ومطابقتها للمواصفات القياسية العالمية.

١٠- توقيع اتفاقيات بيطرية بين السلطات البيطرية في مصر ونظيرتها في الدول المختلفة وخاصة الاتحاد الأوروبي لزيادة الصادرات إليها.

١١- تقديم المساعدة الفنية و التمويل اللازمة للوحدات الإنتاجية الصغيرة والمتوسطة للارتقاء بمستوى الجودة فيها.

١٢- إصدار قانون للتدريب المهني يضمن تقنين العملية التدريبية وتنظيمها وتحديد العلاقة بين القائمين عليها، ويضم توصيف كامل للمهن والمواصفات للمدرب وجميع كوادر التدريب للالتزام بها ويحدد كيفية مزاولة المهنة وطريقة الترخيص للعمل بها وتوفير حوافز لتشجيع الشركات على المزيد من تدريب العمالة بها.

١٣- تشجيع ومساندة التوسع في المنتجات ذات القيمة المضافة العالية والتي تعتمد على كثافة المهارات ورفع الموارد البشرية والتكنولوجية للصادرات التقليدية.

١٤- توحيد سياسات المهن على المستوى القومي وتوصيفها وتحديد مهاراتها ووضع البرامج المناسبة للحصول على تلك المهارات ووضع اختباراتها ومنح شهاداتها.

١٥- نقل تبعية التعليم الفني إلى وزارة الصناعة وإعادة النظر في المناهج بحيث يتم التركيز على الجانب العملي والحصول على تدريب وافي في المصانع.

١٦- إنشاء هيئة قومية مستقلة تكون مسؤولة عن نظم التدريب المهني في مصر وربطها مع التعليم الفني في إطار مشروع مبارك - كول.

١٧- زيادة التمويل المخصص للبحث العلمي في مصر من مستواه الحالي وهو ٦% من الناتج المحلي الإجمالي. وتقسيم البحوث إلى ثلاثة أنواع :

♦ بحوث أساسية في الجامعات.

♦ بحوث تطبيقية في مراكز البحوث.

♦ بحوث للتطوير في مجالات الإنتاج.

١٨- تبني مبادرات جديدة في البحث العلمي تشمل إنشاء برامج التكنولوجيا المتقدمة تتولى سد الفجوة التكنولوجية بين التكنولوجيات السائدة والواقع القائم، ويختار لها المتميزون مع تحديد واضح لأهدافها والإطار الزمني، مع توفير التمويل اللازم لها من الحكومة والقطاع الخاص.

١٩- التفاوض بشأن مختلف أشكال التحالف مع الشركات متعددة الجنسية الكبيرة والمتوسطة للدخول لاقتحام الشبكة العالمية للإنتاج باعتبار هذه الشركات من موردي الاحتياجات الصناعية للسوق العالمي وباعتبارها من مستخدمي أحدث تقنيات الإنتاج والتسويق على الصعيد الدولي.

٢٠- اشتراط تمضية فترة من العمل في الصناعة كأساس لترقية أساتذة الجامعات.

٢١- توقيع عقود للبحوث والتطوير بين الصناعة ومراكز الأبحاث، وحيث إن إمكانيات الجامعة ومراكز البحوث والتطوير بمفردها غير قادرة على الوصول إلى الابتكار وتحويله إلى تصميم ومنتج قابل للتسويق.

٢٢- تأهيل وإعادة هيكلة القطاعين الصناعي والخدمي لزيادة قدرته التنافسية في مواجهة المخاطر والتحديات المتوقعة وأهمها :

< خطر المنافسة مع المنتجات الأوروبية التي ستتاح لها حرية الدخول إلى السوق المصري.

< خطر المنافسة مع الدول الصاعدة في الأسواق الحالية للصادرات المصرية.

< خطر المنافسة مع الدول الصاعدة في السوق المصري.

٢٣- ضرورة قيام الشركات الكبرى بإنشاء مراكز تنمية التصميمات الصناعية وضرورة إنشاء وزارة الصناعة لعدد آخر من المراكز ومراكز الموضة.

٢٤- ضرورة إصدار تشريع يلزم الشركات بالإتفاق على البحث والتطوير مع خصم ما ينفق من الوعاء الضريبي، وتقديم المزيد من الحوافز للمشروعات الصناعية التي تستقدم التكنولوجيا الحديثة والمتطورة وتستخدمها مثل منحها الأراضي بالمجان أو المساهمة الفعلية في استثمارات المشروع الصناعي.

٢٥- توفير التمويل اللازم لتنفيذ مشروعات الحفاظ على البيئة الصناعية وزيادة الرقابة على التزام المنشآت بالمعايير البيئية.

٢٦- التوسع في الحد من استخدام المبيدات في الزراعة من خلال تطبيق نظم مكافحة متكاملة للآفات، ونشيد هنا بالجهود الكبيرة التي تبذلها وزارة الزراعة في هذا المجال.

٢٧- إنشاء مجمعات زراعية صناعية متكاملة وخاصة فى المناطق الجديدة من خلال تشجيع المستثمرين باستخدام مختلف الحوافز وذلك لتحقيق قيمة مضاعفة عالية من المنتج الزراعى.

٢٨- الأخذ بالنظم العصرية فى مجالات التعبئة والتغليف والفرز وإقامة محطات تعبئة متطورة تكنولوجيا.

٢٩- الاهتمام بصيانة الآلات والمعدات والأصول للمنشآت الإنتاجية للحفاظ على الإنتاجية وتقليل الفاقد والطاقات المهدرة مع الالتزام بتخصيص الاعتمادات اللازمة لأعمال الصيانة بأنواعها الوقائية والعلاجية.

٣٠- إنشاء شركات متطورة مصرية أو مصرية / عربية مشتركة للتعبئة والتغليف، لتحسين هذه الخدمة الحيوية للصادرات المصرية وإدخالها ضمن مفهوم المنظومة المتكاملة، بما سوف ينعكس إيجابياً على الصادرات المصرية.

ثانياً : حل المشكلات التنظيمية والتشريعية والإجرائية :

- ١- اعتماد مبدأ المنظور الاستراتيجي القومي الشامل، والبدء في اتخاذ الخطوات اللازمة لذلك، من وضع استراتيجية طويلة الأمد للتصدير (٢٠ سنة) ، وخطط خمسية تطبيقية لتحقيق أهدافها، وبرامج عمل تنفيذية سنوية للخطط.
- ٢- تفعيل دور (المجلس الأعلى للتصدير) برئاسة السيد رئيس الجمهورية، يتولى وضع الاستراتيجية ويشرف على تنفيذها ، ويحسم الخلافات التي تنشأ بين الجهات المختلفة المتعاملة مع المصدرين، باعتبار أن الهدف الأول هو زيادة الصادرات وأن ما عداه يأتي لاحقاً.
- ٣- إصدار قانون موحد لتشجيع الصادرات يتضمن نظام متكامل لحوافز التصدير ضريبيا وجمركيا وإداريا ومؤسسيا ويجمع كافة النصوص المتعلقة بالنشاط التصديري في القوانين المختلفة. الخ.
- ٤- إنشاء نظام متكامل لحوافز التصدير المالية والاستثمارية والفنية والإنتاجية، وتخصيص موارد كافية لتشغيله.
- ٥- إنشاء نظام وآليات تجارية مصرفية للتجارة المتقابلة الحرة (الصفقات المتكافئة) Counter Trade يتيح التوسع في ترتيباتها مع مختلف الأطراف الدولية من شركاء التجارة، سواء في الدول النامية أو الدول المتقدمة لخدمة الصادرات وتنويع مكوناتها وأسواقها، وخدمة الاستيراد في ذات الوقت، بجانب الصفقات المركبة من سلع وخدمات واستثمار ونقل للتكنولوجيا.
- ٦- الأخذ بنظام صفقات التوازن Offset في مشروعات لنقل التكنولوجيا ضمن مشتريات المعدات والأسلحة والطائرات من الخارج.
- ٧- إجراء عملية تنقية للتشريعات واللوائح والقرارات الإدارية لتوجيهها نحو دفع الصادرات، وإزالة أي تناقضات فيها تعوق تحقيق هذا

الهدف، وأن يتم تشكيل لجنة لهذا الغرض من الوزارات المعنية في الدولة ومجلس الشعب ومنظمات القطاع الخاص.

٨- تطوير قانون الاستثمار والمناطق الحرة (رقم ٨ لسنة ١٩٩٧)، بحيث يكون التصدير أحد المعايير الرئيسية التي ترتبط بها الحوافز والإعفاءات للمشروعات المرخص لها، وفي الحدود التي يحققها المشروع في أدائه التصديري، ووضع خريطة استثمارية مصرية للمشروعات الموجهة للتصدير، وترويجها لدى المستثمرين مدعومة بالحوافز والتسهيلات.

٩- مراعاة عنصر التصدير في بحث مشروع قانون (المناطق الاقتصادية الخاصة)، بحيث ترتبط بعض الحوافز الواردة فيه بمعيار التصدير (بجانب المعايير الأخرى).

١٠- قيام وزارة التجارة الخارجية ومنظمات الأعمال بتقديم مساعدات فعالة (فنية وقانونية) لقطاعات الإنتاج التصديري المصرية، عند مواجهتها للتعسف في تطبيق دعاوى الدعم والإغراق في بعض الأسواق الخارجية.

١١- وضع برامج خدمات ودعم متكاملة وعاجلة، موجهة إلى تنمية الصادرات المختارة ذات المزايا النسبية والمزايا التنافسية الحالية أو المحتملة والأسواق المختارة - تركز على ما يلي:

أ) دراسات السلع والأسواق والتسويق.

ب) الدعم المالي والحوافز.

ج) المعلومات عن الفرص التجارية.

د) الصفقات المتكافئة.

هـ) خدمات الترويج من خلال التمثيل التجاري والبعثات التجارية والمعارض.

و) تحديث الصناعة والتطوير التكنولوجي.

ز) دعم الصناعات الصغيرة المنتجة لها أو المغذية لصناعاتها.

ح) تحديد وتوزيع أدوار كل من الدولة والقطاع الخاص والبنوك في تنفيذ وإنجاح الخطط الموضوعة.

١٢- إنشاء اتحاد مصدريين من القطاع الخاص يجمع المجالس السلعية لمختلف المجموعات السلعية، مع زيادتها تدريجياً إلى جانب جمعيات المصدرين، بحيث تركز المجالس السلعية على الجوانب الإنتاجية والتكنولوجية والفنية، ويتولى اتحاد المصدرين الجوانب التجارية والتمويلية والخدمات المساندة للصادرات، وتعد اجتماعات الاتحاد والمجالس والجمعيات بصورة دورية، للتشاور وتطوير الخطط وتنسيق الجهود، وتعبئة الإمكانيات.

١٣- رفع كفاءة السوق المحلى ودعم المنافسة فى الداخل من خلال إصدار قانون منع الاحتكار وحماية المنافسة وقانون حماية المستهلك من أجل تأهيل السوق الداخلى لمتطلبات المنافسة فى الخارج.

١٤- إنشاء منظمة تنمية التجارة الخارجية فى إطار وزارة التجارة الخارجية تضم فى إطارها هيئة المعارض ونقطة التجارة الدولية والتمثيل التجارى وهيئة الرقابة على الصادرات والواردات ومركز تنمية الصادرات لتوحيد الجهود وتوجيهها فى إطار هدف محدد وتوزيع الاختصاصات بينها مع تطوير إمكانياتها وتحديد مهامها بشكل محدد بما يضمن دراسة فعلية للأسواق وتنشيط المشاركة فى المعارض المتخصصة والعامة والرقابة على الصادرات. وربط الحوافز بالأداء على مستوى الصادرات.

١٥- إنشاء جهاز واحد للتعامل مع المصدر والقضاء على تعدد الأجهزة والمؤسسات المسئولة عن تنمية الصادرات، الأمر الذى يؤدى إلى افتقاد التكامل الضرورى فى تأدية الخدمات وتفتيت المسئولية.

واختصار عدد الإجراءات اللازمة لإتمام العملية التصديرية الواحدة إلى أقل مستوى ممكن.

١٦- تجميع كافة الجهات التي يتعامل معها المستثمر والمنتج في مرحلة إنشاء وتشغيل المشروع في جهة واحدة لها سلطة اتخاذ القرار النهائي وتنمية مهارات العاملين بها.

١٧- العمل على تهيئة بيئة أفضل لمناخ الاستثمار قادرة على اجتذاب الشركات متعددة الجنسية التي ستؤدي إلى توسيع وتنويع القاعدة الصناعية للاقتصاد، وتوفير التكنولوجيات المتقدمة لإنتاج منتجات لها قيمة مضافة عالية، ورغم اجتذاب عدد من كبرى الشركات العالمية فإن نشاطها ظل يتركز على خدمة السوق المحلية، وهذا وضع يختلف تمامًا عن الوضع في الدول الأخرى المصنعة حديثًا، والتي تستفيد صادراتها من ارتباطاتها مع الشركات متعددة الجنسية، والمشكلة ليست في عدم وجود ميزة نسبية، وهو ما أثبتته دراسات عديدة على مستوى القطاعات الفرعية، ولكن المشكلة في العقوبات المتعلقة بنظام التجارة سواء ارتفاع الرسوم الجمركية والبيروقراطية.

١٨- إصلاح نظام الفصل في المنازعات بمضاعفة أعداد القضاة.

١٩- إنشاء قاعدة معلومات موحدة ومحدثة عن السلع المصرية التصديرية أو القابلة للتصدير والترويج لها وتكون أساس لاتخاذ القرارات المتعلقة بالسياسات والإجراءات المرتبطة بالنشاط التصديري.

٢٠- إحداث تنسيق فعال بين السياسات والقرارات والإجراءات التنفيذية الحكومية، التي لها انعكاسات على التصدير، لتجنب التناقضات والتداخل فيما بينها، ولعدم إضاعة المال والوقت والجهد من المصدرين في إنجاز أعمالهم وضرورة التشاور مع المصدرين قبل إصدار القرارات والتشريعات حتى لا تحدث اضطرابات بالسوق.

(أ) النقلة — — — — — ل:

- ١ - إعادة النظر في أسس تسعير خدمات الموانئ والمطارات بحيث يراعى فيها النظم والقواعد العالمية على أن تكون أسعارها فى مستوى نظائرها بموانئ حوض البحر المتوسط ولتعظيم الاستفادة من موقع مصر المتوسط.
- ٢ - تسيير خطوط نقل بحري وجوي منتظمة لنقل البضائع المصرية المصدرة إلى الأسواق المستهدفة - وخاصة الدول التي وقعت معها مصر اتفاقيات للتجارة الحرة.
- ٣ - انضمام سفن الحاويات الحديثة إلى وحدات الأسطول المصري باعتبارها حتمية تفرضها التطورات في حركة التجارة الدولية، مع تقليل المستندات المصاحبة للبضائع وذلك باستخدام وثيقة نقل واحدة لمشمول الحاوية بالكامل، إلى جانب خفض تكلفة الشحن على الحاويات مقارنة بسفن البضائع العامة.
- ٤ - منح الصادرات المصرية ميزات سعرية وفراغات مناسبة على شركة الطيران الوطنية، مع قيام الشركة بشراء طائرات نقل بضائع. وتطوير مجمع البضائع لمضاعفة طاقته التخزينية.
- ٥ - تدعيم إمكانيات وطاقات النقل الداخلي والتخزين العادي والمبرد لإيصال الصادرات إلى الموانئ والمطارات. وإنشاء موانئ جافة بالقرب من مواقع الإنتاج.
- ٦ - استمرار العمل في الموانئ ٢٤ ساعة بالنسبة للصادرات دون تحصيل مقابل إضافي.
- ٧ - تسويق الدور الممكن أن تقوم به السكك الحديدية في نقل البضائع وتخفيف العبء عن النقل البري وبما يحقق لها موارد.

٥- إنشاء مؤسسة مالية / تجارية مصرية للتأمين وضمان انتمان الصادرات برأسمال كبير، يحقق دفعة حقيقية للصادرات في أسواق وسلع مستهدفة، ومدعوم من الدولة، على نمط مؤسسات متخصصة مماثلة في دول متقدمة مثل: تينانت وهيرمس وكوفاس وهيئة تنمية الصادرات الإيطالية.

٦- تقديم الدعم المالي والتسهيلات المناسبة للشركات الخاصة لخدمات الموانئ والمطارات، لكي تتمكن من تقديم خدماتها بكفاءة عالية وأسعار تنافسية معقولة للصادرات المصرية، بما ينعكس إيجابياً على القدرة التنافسية والسعريّة للمنتجات المصدرة.

٧- تخصيص موارد حكومية أكبر لدعم المنتجين والمصدرين العارضين في المعارض المحلية والخارجية، لتغطية جانب من تكاليف المشاركة، وزيادة هذا الدعم في حالة المشروعات الصغيرة والمتوسطة.

٨- السماح بالاقتراض بما يفوق الأصول المتاحة للرهن بضمان حكومي من خلال خطاب مفتوح أو خطاب نوايا بالنسبة للمصدرين الملتزمين.

٩- تخفيض عمولة اعتمادات التصدير والقبول بالعقود لضمان التسهيلات الائتمانية للمصدرين.

١٠- تشجيع البنوك على القيام بأنشطة خصم الكمبيالات ومساندة الدولة لها في هذا الإطار.

١١- الترويج الجيد لنشاط التخصيم لتشجيع الشركات العالمية على الاستثمار في مصر في هذا المجال، مع إلغاء أي رسوم أو دمغات تخصيم الأوراق التجارية.

١٢- إنشاء (صندوق قومي لتنمية الصادرات) يكون موازياً (لمنظمة تنمية التجارة الخارجية المصرية) أو مرتبطاً بها، لتعبئة الموارد الفنية والمالية. معاً لخدمة الصادرات المصرية / تتجمع فيه موارد من الدولة والقطاع الخاص والبنوك لتمويل الاستراتيجية القومية للتصدير.

رابعاً : إصلاح النظام الضريبي والجمركي وتخفيف الأعباء المالية على المصدر والمستثمر :

النظام الضريبي:

- ١- إعفاء النشاط التصديري من الضرائب بشكل كامل.
- ٢- تخفيض الضرائب على الأرباح التجارية والصناعية إلى ٢٠% للنشاط الصناعي و ٢٥% لبقية الأنشطة.
- ٣- إلغاء ضريبة المبيعات على السلع الرأسمالية المستوردة.
- ٤- توحيد المعاملة الضريبية في حالة استيراد مستلزمات إنتاج من الخارج أو شرائها من المصانع المحلية لتصنيعها محلياً ثم إعادة تصديرها بنظام السماح المؤقت أو الدروباك، حيث لوحظ أن النظام المطبق حالياً يشجع على الاستيراد من الخارج على حساب الصناعة الوطنية مما قد يؤدي إلى الإحجام عن شراء المواد الخام من الخارج.
- ٥- إصلاح الإدارة الضريبية وضمان الثقة بين الممول والمصلحة كأساس للتعامل وتعديل نظام الفحص، وسرعة حسم المنازعات الضريبية، وينبغي التأكيد على أن جزء رئيسي من الشكوى يتعلق بالإدارة الضريبية.
- ٦- التمييز في ضريبة الدمغة على الإعلانات للمنتجات التصديرية وغيرها وبين المستورد والمحلي.
- ٧- دعم الهيكل التمويلي لبنك تنمية الصادرات والترويج لنشاطه لزيادة موارده وتحقيق التوسع الجغرافي في النشاط.
- ٨- زيادة رأس مال الشركة المصرية لضمان الصادرات ومشاركة الحكومة بهذه الزيادة بما يمكنها من توسيع الأسواق التي تغطيها وزيادة نسبة التعويض التي يحصل عليها المصدر، وكذلك المساهمة الفعالة في ضمان المعارض لتشجيع الشركات المصرية على الترويج لمنتجاتها.

(ب) النظام الجمركي:

- ١- إلغاء الرسوم الجمركية على الآلات والمعدات وقطع الغيار اللازمة للمشروع الصناعي والتي ليس لها بديل محلي.
- ٢- تخفيض المتوسط العام للتعرفة الجمركية، وتؤكد الخبرة أن مزيد من الانفتاح يؤدي إلى مزيد من الصادرات.
- ٣- سرعة الانتهاء من نظام الفحص للرسائل قبل الوصول إلى الموانئ بما يؤدي إلى سرعة الإفراج والوصول إلى المتوسط العالمي في الإفراج.
- ٤- تقليل الإجراءات اللازمة للإفراج في الموانئ ، ورفع كفاءة وأداء العاملين بمصلحة الجمارك.
- ٥- المساواة في المعاملة الجمركية بين المنتج المحلي والمستورد عند التوريد للقطاعات المعفاة من الجمارك والرسوم الأخرى في مصر في إطار الاتفاقيات الدولية مثل البترول.
- ٦- استمرار معالجة التشوّهات في التعريفات الجمركية والتعرف على شكاوى المنتجين والمصدرين في هذا المجال.
- ٧- سرعة الانتهاء من البنية الأساسية التكنولوجية في كافة المنافذ الجمركية وذلك لسرعة انتهاء الإجراءات وتوحيد السعر بين المنافذ.
- ٨- سرعة الانتهاء من قانون الجمارك الجديد.
- ٩- مكافحة التهريب الجمركي أيًا كانت طريقته والنظر في تشديد العقوبة المترتبة عليه.
- ١٠- خضوع ممارسة مصلحة الجمارك في تعاملها مع المستثمرين والمصدرين لرقابة وإشراف المجلس الأعلى للتصدير حسماً للخلافات بصورة سريعة.
- ١١- استكمال إصلاح نظام السماح المؤقت بتطوير آليات استرداد الضمانات وسرعة الرد وإعادة حساب نسب الهالك والمعاملات الفنية للعمليات الإنتاجية وزيادة فترة السماح لضريبة المبيعات.

- ١٢- تطوير نظام الدروبك من خلال سرعة استرداد المبالغ المدفوعة وتطوير معاملات التشغيل ونسب الهالك.
- ١٣- استكمال تطوير التاكسي ريبب بتعديل فئات الرد وفقاً للتغيرات التي تمت للأسعار العالمية وسرعة الرد، وتحديث جداول الرد لتشمل جميع السلع وحساب نسب التشغيل والهالك من جانب وزارة الصناعة دون تدخل من وزارة المالية.
- ١٤- تطبيق قرار وزير المالية رقم ٢٦٨ لسنة ١٩٩٦ والصادر منذ عام ١٩٩٦ والخاص باستخدام إقرار جمركي مستخرج من الحاسب الآلي بـ ٦ توقيعات بدلاً من ٣٢ توقيع حالياً .
- ١٥- تحويل هيئات الموانئ إلى وحدات اقتصادية خاصة.
- ١٦- إلغاء كشف وزارة الصحة على المعدات والماكينات الجديدة.
- ١٧- إعداد قاعدة بيانات أسعار موحدة في جميع المواقع يتم تبويبها تبعاً لبندود التعريفات الجمركية.

خامسا :الترويج والتسويق الفعال للصادرات المصرية

- ١- إنشاء شركات متخصصة في التسويق الخارجى مع تشجيع هذا التوجه بمختلف الحوافز الممكنة.
- ٢- تطوير أداء التمثيل التجارى من أجل توفير دراسات الأسواق المختلفة، وبناء قاعدة معلومات للمصدرين عن أى الأسواق جاذبة لأية منتجات وهيكل المنافسة فيها والوسائل الممكنة للترويج لتوفير كافة الفرص التصديرية للمنتجات المصرية يتعين تقييم أداء العاملين فى الجهاز بقدر ما يتحقق من صادرات.
- ٣- إنشاء كيان موحد لتسويق الصادرات يتمتع بإمكانيات ضخمة وموارد بشرية ومالية تمكنه من القيام بدوره لأن عملية التسويق والترويج قد تفوق إمكانيات المصدر الفردية ومن ثم تصبح هناك حاجة لتسويق شعار صنع فى مصر.

- ٤- إصدار تشريع لتنظيم التجارة الالكترونية وتقديم المعاونة الفنية للشركات للاستفادة من إمكانياتها.
- ٥- تحقيق الارتباط الوثيق بشبكات المعلومات لملاحقة السرعة المتزايدة للتغيرات التكنولوجية واستمرار الاتصال بأفضل الممارسات الدولية في مختلف المجالات ابتداءً من تطبيقات البرامج الجاهزة لتخطيط الإنتاج وإعادة هندسة النظم وجودة النوعية وتصميم المنتجات والتحكم في المخزون ونظم المعلومات المتعلقة بالتنظيم والإدارة لضمان مرونة الإنتاج وسلامة التعاقدات الأساسية.
- ٦- دعم الشركات المصرية فى المشاركة فى المعارض الدولية وخاصة المتخصصة.
- ٧- توجه مصر نحو تنظيم المعارض الدولية المتخصصة التى تتيح للمنتجين التعرف على أحدث ما فى الصناعة وجذب الوكلاء الأجانب للصناعة المصرية.
- ٨- تكثيف البعثات الترويجية والإعداد الجيد لها مع مشاريع صفقات يعقدها المصدرون المشاركون فيها وليس مجرد الترويج الدعائي للمنتجات المصرية، وقيام التمثيل التجارى ومركز تنمية الصادرات المصرية بوضع برامج دقيقة لهذا الغرض وإعلام المصدرين مسبقاً بها.
- ٩- التوسع والتخطيط المدروس لعقد ملتقيات ترويجية للمنتجات المصرية التصديرية مع الشركاء التجاريين والأجانب، فى مناسبات مختلفة كالمعارض وأسابيع البيع.
- ١٠- وضع خطة مدعومة مالياً ومتعددة الأطراف لنشر المراكز التجارية المصرية المتكاملة الخدمات فى مناطق الأسواق المستهدفة، بحيث تضم البنوك وممثلي الشركات والتمثيل التجارى والمنتجين والمعارض المصغرة الدائمة.
- ١١- نشر المناطق الحرة المصرية لتخزين البضاعة التصديرية الحاضرة المصرية الموجهة لدول وأقاليم جغرافية مختارة، بما فى ذلك تجهيز

المنتجات للبيع، وخاصة في أفريقيا وأواسط آسيا و (دول الكومنولث المستقلة) التي لا تطل على الموانئ.

١٢- تغيير الفكر التسويقي في مجال التصدير ليكون التصنيع وفق ما يرغبه المستورد الأجنبي دون الاعتماد على تصدير الفائض والإيمان بأن التصدير استثمار مكلف يتطلب إنفاق الوقت والمال والجهود لاختراق الأسواق، ومتابعة الفرص التصديرية حتى الوصول إلى تعاقده مستمر.

١٣- الاهتمام بإعداد الكتالوجات وإرسال العينات ووسائل التعريف بالمنتجات ونشرها لدى المستهلكين الحاليين والمحتملين.

١٤- التعاون بين العاملين في القطاع الواحد من أجل الترويج المشترك، وحسن اختيار الوكلاء والمساندة الكاملة لهم، والالتزام بشروط ومواعيد التسليم وإنشاء مراكز خدمات وصيانة بالخارج لتقديم خدمات ما بعد البيع للمستوردين في كل بقاع العالم.

١٥- اتباع سياسات أكثر مرونة في تسعير الصادرات وإيجاد نظام سليم للتكاليف بالشركات يمكنها من سهولة حساب تكلفة كل منتج على حدة. والقيام بتحديد أسعار الصادرات بناءً على دراسات مسبقة لظروف كل سوق أو كل سلعة على حدة، وهو ما يتطلب وجود جهاز قوى لبحوث التسويق.

١٦- إنشاء معهد لتدريب وتخريج مؤهلين في التسويق المحلي والأجنبي وتنظيم دورات تدريبية للعاملين الفعليين في هذا المجال.

١٧- تشجيع الاستعانة بالاستشارات الخارجية في مجال تصميم المنتجات والإعلان والترويج وبحوث التسويق والجودة الشاملة.

١٨- ضرورة قيام جميع المنشآت المصدرة بالتعاون مع التمثيل التجاري بعمل دراسات تسويقية في كافة المجالات الخاصة بالمنتجات والتسعير.

١٩- تنمية الثقافة التصديرية لدى العاملين في المنشأة المصدرة.

- ٢٠- الأخذ بالنظم العصرية فى مجالات التعبئة والتغليف والفرز وإقامة محطات تعبئة وتغليف متطورة تكنولوجيا.
- ٢١- خفض أو إلغاء ضريبة الدمغة على الإعلان.
- ٢٢- إنشاء شركات حديثة مشتركة للتجارة والتسويق، ثنائية أو إقليمية أو دولية، تتولى تسويق الصادرات المصرية واستيراد مستلزمات إنتاجها بوسائل مميزة كالشراء الجماعي بأفضل الشروط والأسعار.
- ٢٣- تنفيذ مشروعات إيجاد صالة للعرض والتسويق الدائم للمنتجات المصرية فى أهم مراكز التسويق الأوروبية وهو ميناء روتردام فى هولندا والذى يتحكم فيما يزيد عن ٣٥% من حجم التجارة الأوروبية على أن يقوم بنك تنمية الصادرات بتمويل المشروع وإدارته.

سادسًا : التحرك الدولي لتشجيع الصادرات:

- ١- تطوير سياسة مصر فى عقد اتفاقيات تحرير التجارة مع الدول والتجمعات الاقتصادية، بحيث تشمل على آليات للاستثناء المؤقت أو الترتيبات التعويضية (أو التوازنية) المؤقتة لحماية بعض القطاعات الإنتاجية المحلية من المنافسة غير العادلة أو غير المتكافئة، ولكي يتأكد دور وفعالية هذه الاتفاقيات كأدوات لتنمية الصادرات المصرية لأسواق الأطراف الأخرى فى هذه الاتفاقيات. ويشمل ذلك تعديل الاتفاقيات الحالية، والاهتمام بتعجيل خطوات بحث عقد اتفاقية تكامل اقتصادي شامل مع دول مجلس التعاون الخليجي، التي اقترحتها مصر على هذه الدول، بدلاً من صيغة منطقة تجارة حرة جماعية أو مناطق تجارة حرة ثنائية مع كل دولة من دول المجلس.
- ٢- وضع خطة تحرك شاملة ودقيقة للاستفادة من المزايا التصديرية التي يمكن أن تحققها مصر من اتفاقية الجات ١٩٩٤ فى إطار المنظمة العالمية للتجارة، حيث يعتبر ذلك مجهولاً حتى الآن من قطاعات الأعمال، وساء بالنسبة للتصدير أو الاستيراد أو الإنتاج أو الخدمات، وذلك بإصدار

مجموعات إعلام للمعلومات والتوجيهات الإرشادية من الدولة في هذا الشأن، بشأن أسس التعامل والإيجابيات والسلبيات.

٣- الاستمرار في استخدام الثقل السياسي لمصر والمكانة المتميزة للرئيس مبارك لتشجيع الصادرات، ولا يتعين أن يقتصر ذلك على الشركاء الرئيسيين أوروبا والولايات المتحدة فقط، بل ليشمل الدول العربية والأفريقية.

٤- إعادة تقييم اتفاقيات تحرير التجارة التي وقعتها مصر مع الدول العربية من حيث آثارها على الصادرات والميزان التجاري، ومن ثم يتعين:

أ) مراجعة اتفاقيات التجارة الحرة العربية الثنائية لإلغاء أو الحد من الاستثناءات الواردة بها، وإلغاء القيود غير الجمركية في الاتفاقية.

ب) إعادة النظر في اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية بزيادة هامش التحرير السنوي والعمل مع الدول الأعضاء على إزالة الاستثناءات، وتضمين تجارة الخدمات بالاتفاقية، والنص على إزالة العقبات غير الجمركية.

ج) الدعوة إلى إنشاء آلية لفض المنازعات تتبنى مصر مقترح إنشائه.

د) يجب أن يواكب هذا التحرك إعادة النظر في أسعار الشحن وتوفير وسائل النقل وإنشاء شركات تسويق مشتركة والاستفادة من برامج التمويل الإقليمية وتوحيد المواصفات القياسية، وخفض تكلفة المنتجات المصرية لزيادة تنافسيتها، والاهتمام بالبنية الأساسية للتجارة العربية، ومن ثم يتعين أن يكون لمصر المبادرة في الدعوة إلى إعادة تقييم نتائج تطبيق منطقة التجارة العربية وما تواجهه من معوقات.

٥- تقوية جهاز مكافحة الإغراق والتعاقد مع مكاتب محاماة دولية لمساندة الشركات المصرية في هذا الشأن على أن تتحمل الدولة تكاليفها.

٦- تكثيف الجهود لتوقيع اتفاق المشاركة المصرية الأمريكية والضغط على أمريكا من أجل التوصل إليه.

٧- التنسيق مع الدول النامية بشأن تأكيد التزام الدول المتقدمة بواجباتها في إطار اتفاقيات تحرير التجارة الدولية.

سابعاً :على المستوى القطاعي

١- قيام وزارة الصناعة مع وزارة التجارة الخارجية واتحادي الغرف التجارية والصناعات والمجالس السلعية بإعداد دراسات حول القطاعات المصرية ذات الميزة النسبية والتنافسية والقدرة على التصدير بحيث تعطي أولوية في مجالات الدعم والمساندة، مع توجيه اهتمام متزايد بقطاع الخدمات التي لمصر فيها إمكانات كبيرة وخبرة واسعة.

٢- يتعين توجيه منظمات الأعمال والمجالس السلعية بالتعاون مع وزارة الصناعة والوزارات المسئولة عن الخدمات إلى تقديم مقترحاتها لحل المشكلات التي تواجه قطاعاتها، وبحيث يتم مناقشة وتنفيذ هذه المقترحات في أسرع وقت ممكن.

****.-----****

(القسم الرابع)

صادر ات الخدمات المصرية والحاجة إلى منظور جديد شامل للنهوض بها

أولاً: تتمتع مصر منذ سنوات طويلة بمزايا نسبية في العديد من قطاعات الخدمات، وبعض هذه القطاعات قد اكتسب أيضاً مزايا تنافسية في مجال التصدير. ويرجع ذلك إلى أسباب عديدة تتصل بعوامل تاريخية وحضارية وتعليمية وسكانية وثقافية ومهنية واجتماعية واقتصادية، تراكمت من خلالها خبرات طويلة ومتنوعة، ولكن بعض هذه القطاعات تباطأ أو توقف تطوره خلال السنوات الأخيرة، مما أثر سلباً على جودتها محلياً وعلى أسواق تصديرها بدرجات متفاوتة. وعلى العكس من ذلك هناك قطاعات شهدت نمواً وتطويراً سريعاً خلال السنوات الأخيرة كالسياحة والخدمات الهندسية والطبية، وهناك قطاعات مرشحة للنمو في المستقبل القريب كالمعلومات والبرمجيات والبنوك والتجارة الإلكترونية والمقاولات الإنشائية والأفلام السينمائية والاتصالات والخدمات الهندسية والمواد الفنية والثقافية.

ثانياً: يمكن تحديد أهم قطاعات الخدمات المصرية القابلة للتصدير

فيما يلي:

- (١) التعليم والتدريب
- (٢) مقاولات البناء والأعمال المدنية
- (٣) التركيب والصيانة والتجهيز للمصانع والمعدات
- (٤) السياحة والسفر
- (٥) الخدمات الصحية والطبية
- (٦) الخدمات الهندسية
- (٧) المحاسبة والمراجعة
- (٨) المعلومات والبرمجيات
- (٩) الكتاب والمطبوعات والصحافة والنشر
- (١٠) الخبرة والاستشارات التخصصية

- (١١) الخدمات المصرفية والمالية
- (١٢) التنظيم والإدارة
- (١٣) أنظمة وشبكات الاتصالات
- (١٤) الشبكات والتركيبات وتطوير المؤسسات والمحطات الكهربائية
- (١٥) الأفلام السينمائية
- (١٦) العمالة الصناعية والزراعية
- (١٧) العمالة اليدوية والحرفية
- (١٨) العمالة المهنية المتخصصة
- (١٩) النقل والشحن البري والبحري والجوي
- (٢٠) خدمات الموانئ والمطارات
- (٢١) الفنون والثقافة
- (٢٢) الري وأنظمة المياه
- (٢٣) مصايد الأسماك
- (٢٤) الأمن والعدالة
- (٢٥) التأمين وإعادة التأمين
- (٢٦) قيادة وصيانة وإصلاح وسائل النقل البري والبحري والجوي
- (٢٧) الدعاية والإعلان والإعلام والاتصال
- (٢٨) التسويق والبيع والترويج
- (٢٩) الرياضة والترويج والرحلات
- (٣٠) التخزين والتوزيع والمناولات للبطانة
- (٣١) الخدمات البترولية

ثالثاً: أدرجت المنظمة العالمية للتجارة WTO مصر ضمن قائمة أكبر (٤٠) دولة مصدرة للخدمات، حيث احتلت المرتبة (٣٠)، وكانت مصر قد شاركت في مفاوضات اتفاقية الخدمات GATS في جولة أورجواي، وتقدمت بعروض مختارة (كدولة نامية)، شملت تحرير الخدمات في ست قطاعات - بضوابط معينة هي كما يلي:

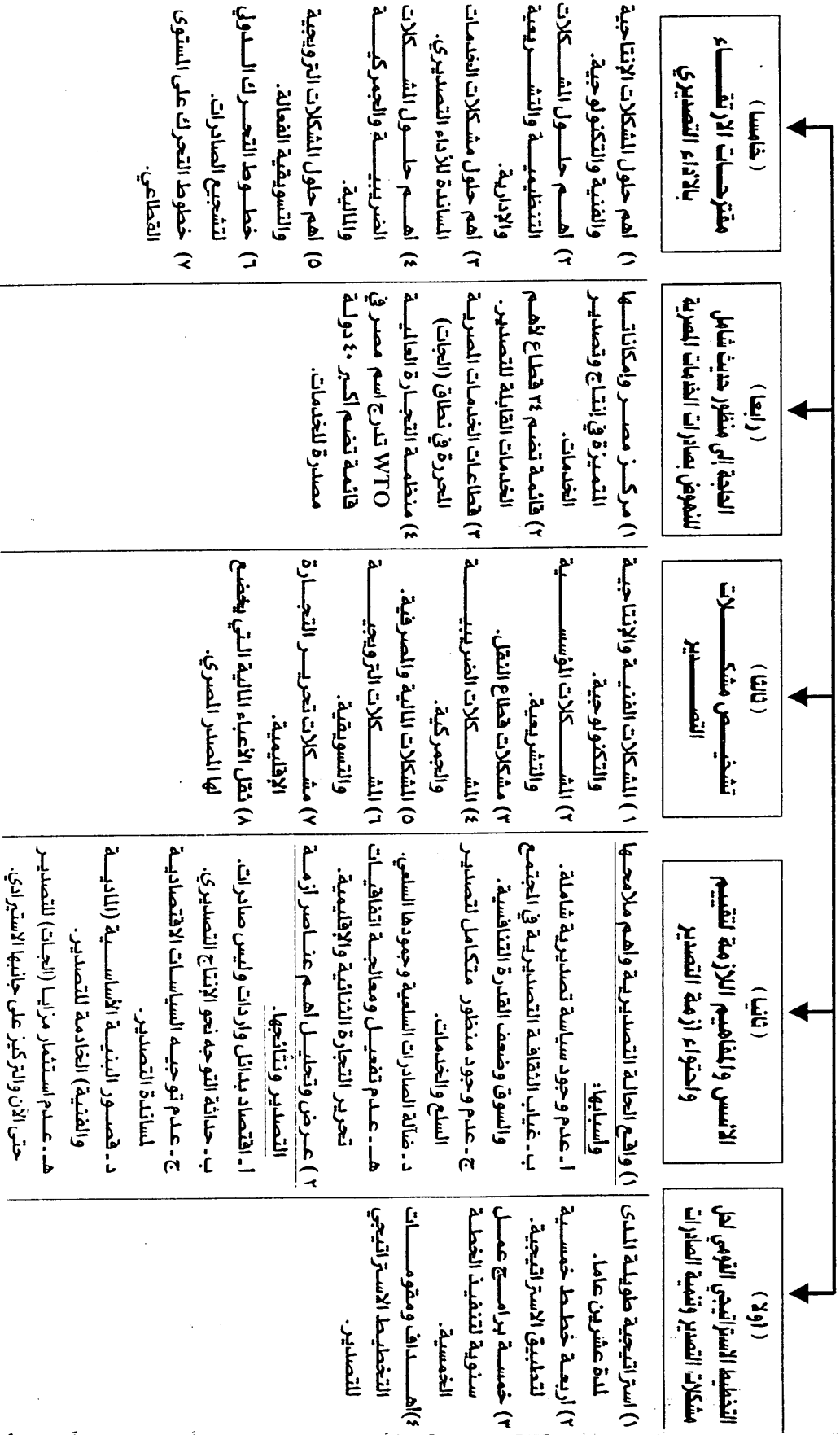
- (أ) البنوك
- (ب) التأمين وإعادة التأمين
- (ج) السياحة
- (د) النقل البحري
- (هـ) سوق العمل
- (و) الإنشاءات والاستشارات الهندسية

رابعًا: يمكن لمصر أن تحقق إيرادات ضخمة ومتنامية من تصدير الخدمات، ويشترط لذلك تطوير قدراتها في هذا المجال، تشمل أنواع وجودة المنتجات وفتح الأسواق. ويتطلب تطوير قطاعات منتجات الخدمات المصرية وتوسيع أسواقها ما يلي:

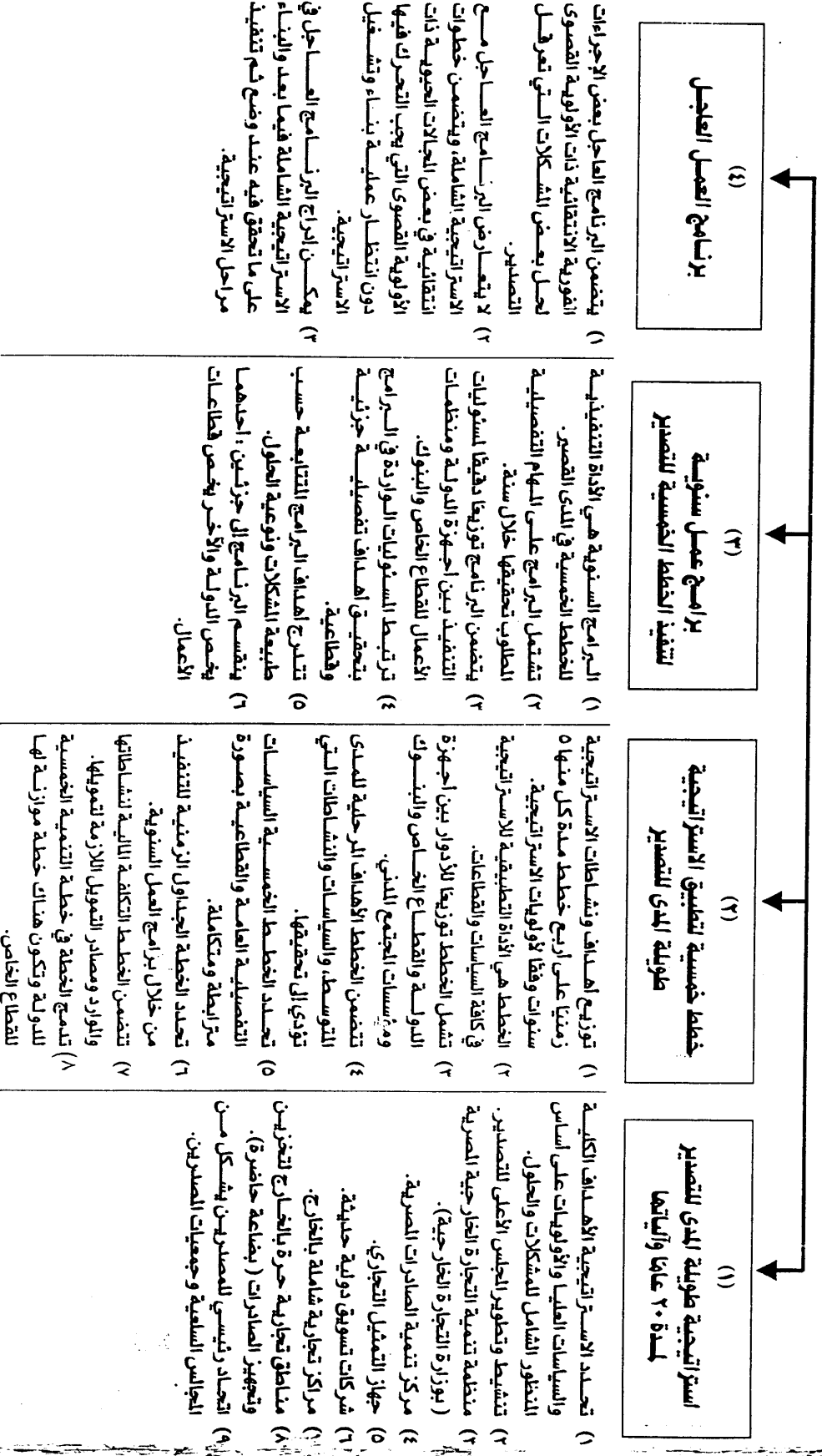
- ١- إنشاء مركز معلومات رئيسي للطاقت الخدمية المتاحة محليًا وأسواقها الخارجية، ومواصفات وأوضاع كل منها.
- ٢- تنظيم برامج ودورات تأهيل وتدريب للعماله وفقًا للمعايير العالمية لاحتياجات الأسواق المستهدفة.
- ٣- إنشاء شركات مشتركة للخدمات مع أطراف في الأسواق المستهدفة.
- ٤- إنشاء قنوات اتصال دائمة مع الأسواق الخارجية المستهدفة.
- ٥- تحديد المستويات المهنية والحرفية والفنية ومنح شهادات معتمدة بها.
- ٦- دخول مجالات تعاقدات المقاولات الشاملة للإدارة والتشغيل في مؤسسات الخدمات كالمستشفيات.
- ٧- إبرام اتفاقيات لتنظيم حركة واستخدام العمالة مع حكومات الدول المستهدفة، تشمل على الحقوق والضمانات والالتزامات والمعايير المهنية ٠٠ إلخ.
- ٨- وضع خطة إعلامية / ترويجية عن الخدمات المصرية التصديرية في كل سوق وفقًا لطبيعتها واحتياجاتها.
- ٩- إدماج تصدير الخدمات ضمن الاستراتيجية القومية للتصدير والآليات التنفيذية لها.

Flow Charts (خرائط تدفقية)
لاقتراح برنامج عمل عاجل
للارتقاء بالأداء التصديري لصر

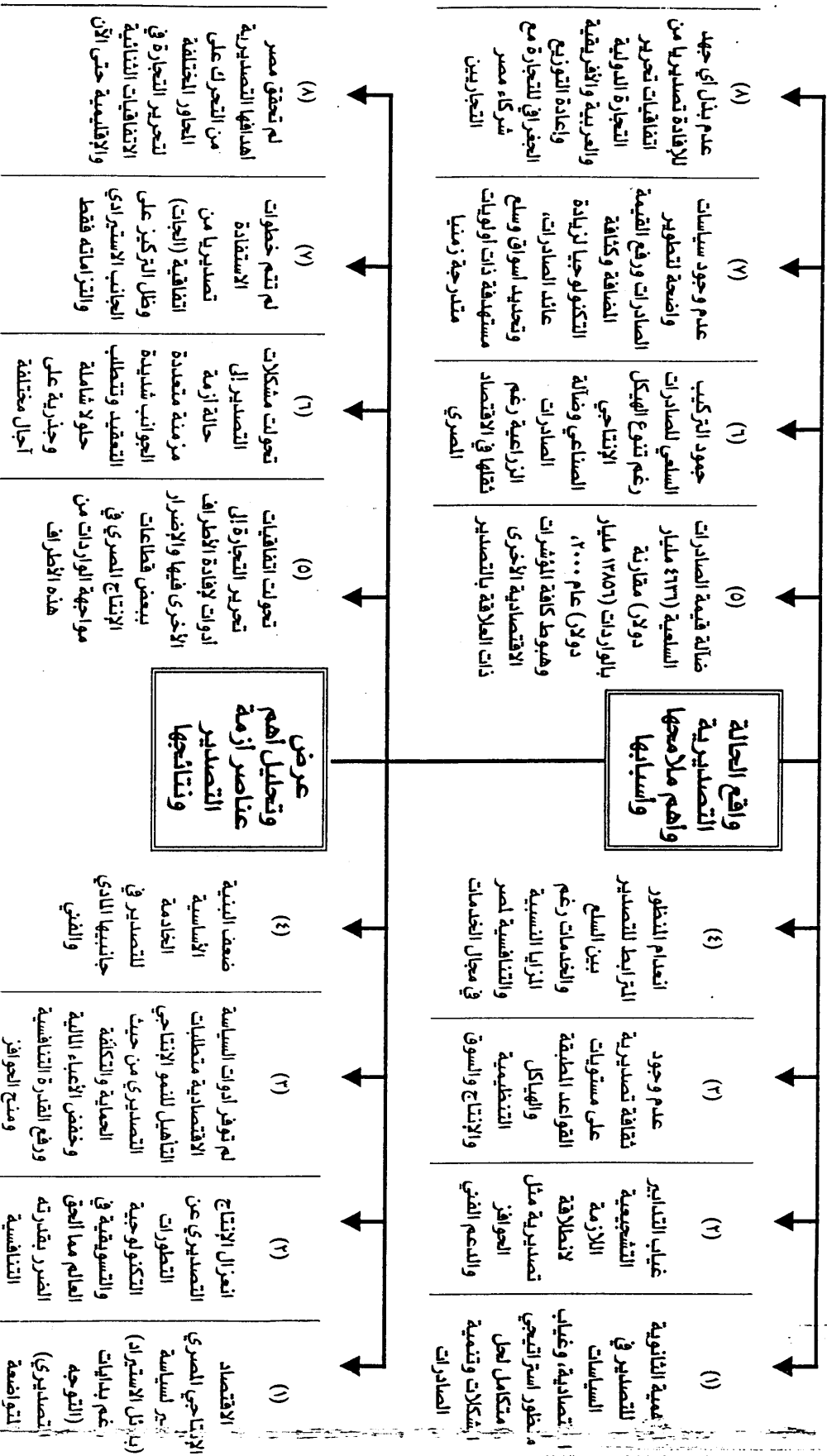
**خريطة تدفقية (Flow Chart) رئيسية
لاقتراح برنامج عمل عاجل للارتقاء بالأداء التصديري لمصر**



(خريطة تدفقية قطاعية فرعية رقم ١ / ١)
التخطيط الاستراتيجي القومي لحل مشكلات التصدير
وتنمية الصادرات



(خريطة تدفقية قطاعية فرعية رقم / ٢)
الأسس والفاهيم اللازمة لتقييم واحتواء أزمة التصدير



(خريطة تدقيقية قطاعية فرعية رقم / ٣)
 تشخيص مشكلات التصدير

المشكلات الخارجية والتجارية الإقليمية والدولية	المشكلات التسويقية والترويجية	المشكلات المالية والمصرفية	المشكلات الضريبية والجمركية	المشكلات التي يواجهها قطاع النقل	المشكلات المؤسسية والتشريعية والتطبيقية	المشكلات الفنية والإنتاجية والتكنولوجية
<p>(١) عدم فهم أو انخفاض إنتاج إيجابية تصديرية لإنتاجات تحيز التجارة بين مصر والبلدان الأخرى.</p> <p>(٢) التأثير السلبي لتفاوت التكلفة بين المنتجات العربية والمصرية مما أثر سلباً على فرص التصدير إلى الدول العربية وعلى تنافسية المنتجات المصرية أمام الموارد في ظل الاتفاقيات.</p> <p>(٣) إلقاء التصدير لدول الاتفاقيات في أفريقيا (الكوميسا) مشكلات النقل وتحويل وضمان التعمان المصارف و خاصة لدول الغشاطر العالية و المنافسة العالية الخاصة فيها.</p> <p>(٤) تنوع مجموعة من المشكلات أمام المصارف المصرية في إطار اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوربي، مثل معايير البيئة والمسقف في دعوى الإغراق و قواعد النفا و ضعف القدرة التنافسية للمنتجات الصناعية المصرية.</p> <p>(٥) مشكلات التعامل في ظل (الجات) مثل عمالة الأطفال والبيئة و قواعد الرقابة الفنية ودعوى الإغراق وعدم قيام الدول المتقدمة بتطبيق التزاماتها، و لا حظ عدم وجود دراسات عن استفادة مصر بتصديرياً من (الجات) حتى الآن السلع والخدمات.</p> <p>(٦) الأزمات الاقتصادية العالمية والإقليمية في الفترة الأخيرة و آثارها السلبية على الصادرات من السلع والخدمات كاستحسان والتأمين وتكاليف الشحن والوكود الاقتصادية.</p>	<p>(١) ضعف الخبرة والهارات لدى الكوادر الإدارية والتنظيمية والفنية للتسويق.</p> <p>(٢) ضالة وتوقف خدمات الترويج والمعاية والإعلان المصارف و ارتفاع تكلفتها.</p> <p>(٣) عدم كفاية مشاركة مصر في المعارض والعروض الأرزسة لذلك من جانب الدولة.</p> <p>(٤) عدم وجود شركات وكالات تسويق حديثة.</p> <p>(٥) عدم وجود قاعدة معلومات متكاملة عن المنتجات التصديرية.</p> <p>(٦) غياب استراتيجيات وخطط تسويقية جيدة لكل سلعة وكل سوق تصديري.</p> <p>(٧) ضالة وعدم انتظام التواجد للمصدرين المبرسين في الخارج.</p> <p>(٨) تركيز المصدرين على فرص التصدير الواحدة وليس السوق المستشر.</p> <p>(٩) ضعف الاعتماد على التوكيلات التجارية الدائمة المصارف المصرية.</p>	<p>(١) عدم تطور مؤسسات القطاع المال.</p> <p>(٢) ارتفاع سعر الفائدة والتكاليف المصرفية على الائتمسان التصديري.</p> <p>(٣) ضعف استفادة مصر من البرامج الإقليمية لتحويل التجارة.</p> <p>(٤) ضالة المبالغ المتاحة لدى البنوك التجارية لدى تمويل المصارف وتمكين المصدر ولتعم سعر الفائدة فيها.</p> <p>(٥) ضالة الائتمسان والزايبا المقدمه للمبشرو وعاء المصدرين للائتمسان على تمويل ما قبل الشحن (مرحلة الإنتاج) غياب نقطة التوازن في تحديد سعر الصرف في علاقته بالتصدير بين دفع التصدير وخفض تكلفة المستخرمات الإنتاجية.</p>	<p>(١) ارتفاع العبء الضريبي على الإنتاج في كل الراسل.</p> <p>(٢) عدم وجود مزايا ضريبية تتحاز للتصدير وتوجيهه.</p> <p>(٣) فرض ضريبة البيعات على السلع الرسالية المستوردة برفع تكلفة الإنتاج.</p> <p>(٤) فرض ضريبة دفعة مرتفعة على الإعلان التجاري.</p> <p>(٥) انخفاض كفاءة الإدارة الضريبية وضعف الثقة المتبادلة بينها وبين المولدين (التنتج أو المصدر) تخلف قانون الجسارك حيث مضي ٢٠ عاماً على بطل الإخراج عن الرسائل ومزارعات تصنيف البند الجمركي والرسوم.</p> <p>(٨) كثرة وتنيع الأجزاء الرقابية وعدم التنسيق بينها.</p> <p>(٩) ضعف الإمكانات الفنية للرقابة على المصارف والواردات.</p> <p>(١٠) تعقيدات وبتط أنظمة الدروباك والسماح الوقت.</p>	<p>(١) عدم كفاية الحافزات الاقتصادية المتاحة للمصارف في وسائل النقل والتخزين.</p> <p>(٢) ارتفاع تكلفة التولون في خطوط الشحن الوطنية.</p> <p>(٣) عدم توافر خطوط نقل المصارف لبعض الأسواق الهامة لصر.</p> <p>(٤) انخفاض الكفاءة وتسييلات اللواضي البحرية والطارات لخدمة المصارف.</p> <p>(٥) ارتفاع رسوم الخدمات في اللواضي والطارات المصرية المصارف المصريات.</p> <p>(٦) ضعف إمكانات الشحن البحري المادي والبرود للأسواق العربية رغم أهميتها.</p>	<p>(١) عدم وجود تشريع خاص لتشجيع التصدير.</p> <p>(٢) عدم انتظام اجتماعات المجلس الأعلى للتصدير.</p> <p>(٣) تأخر صدور تشريع لحماية المنافسة ومنع الاحتكار مما يضعف المنافسة داخليا وبالتالي خارجيا.</p> <p>(٤) ضعف دور مركز تنمية المصارف للتدخل بينه وبين أجهزة أخرى.</p> <p>(٥) عدم الاهتمام بتشجيع المصنعات المتكافئة الحرة (التجارة التفاضلية).</p> <p>(٦) ضالة إمكانات مقاوسنة التعمف الخارجي في تطبيق دعوى الإغراق ضد مصادرات مصرية.</p> <p>(٧) غياب نظام متكامل لتشجيع مصادرات الخدمات التصير.</p> <p>(٨) ضعف بيئة الاستثمار وعدم الاهتمام بجذب الاستثمارات الوجهة للتصدير.</p> <p>(٩) غياب فإ عدة معلومات شاملة وموحدة عن الإنتاج المصري.</p> <p>(١٠) تعدد الأجهزة التي تتعامل مع المصدر وتداخل أو تضارب أدوارها وتعميداتها.</p>	<p>(١) انخفاض تكنولوجيا إنتاج وعدم مواكبتها التطورات العالمية.</p> <p>(٢) عدم الالتزام بالوصفات الفنية وضعف الرقابة عليها.</p> <p>(٣) ضالة الإنتاج على عمليات البحوث والتطوير.</p> <p>(٤) انفصال جماعات الإنتاج عن مؤسسات البحث العلمى.</p> <p>(٥) انخفاض القيمة المضافة في المصنعات التحويلية وعدم تطويرها.</p> <p>(٦) هبوط الإنتاجية لانخفاض كفاءة العاملين ونظم الإدارة.</p> <p>(٧) ارتفاع نسبة الفاقد والتالف.</p> <p>(٨) تخلف التصميم الصناعي والهندسى عن مواكبة السوق.</p> <p>(٩) إغفال دور الشروعات المصغرة والمتوسطة كمصادر لتصديرية.</p> <p>(١٠) عدم ترشيد ترخيص الاستثمار الصناعى لتجنب التكرار وزيادة القيمة المضافة.</p> <p>(١١) عدم الاهتمام بالقيمة المضافة في الإنتاجية الكون الاجنبي في الصناعة (٤٥٪ في التوسيط) مما يؤثر على صفه المنتجات.</p> <p>(١٢) تحوير التجارة للمصدرات.</p> <p>(١٣) ضعف الاهتمام بالتدريب المستمر للعامله اللجان بالتطورات.</p>

(خريطة تدفقية قطاعية فرعية رقم / ٤)
الحاجة إلى منظور جديد شامل للنهوض
بصادرات الخدمات المصرية

٤ مقترحات تطوير منتجات
الخدمات

- (١) مركز معلومات رئيسي للقطاعات الخدمية الرئيسية في مصر وأسواقها.
- (٢) برامج دورات تأهيل وتدريب الكوادر المتخصصة.
- (٣) شركات مشتركة للخدمات.
- (٤) قنوات اتصال مع الأسواق.
- (٥) تحديد المستويات الهيئية والعرفية.
- (٦) تحالفات القاولات الشاملة للمؤسسات.
- (٧) اتفاقيات مع الحكومات لتنظيم حركة المعاملة ومعاملتها وضماناتها.
- (٨) ضرورة تعزيز تجارة الخدمات بين الدول العربية.
- (٩) خطة إعلامية ترويجية للخدمات التصديرية.
- (١٠) إدماج تصدير الخدمات ضمن الاستراتيجية الشاملة الترويجية للتصدير والياتها التنفيذية.

٣ حصر أهم قطاعات إنتاج
الخدمات المصرية القابلة للتصدير

- (١٨) العمالة المهنية المتخصصة.
- (١٩) النقل والشحن البري والبحري والجوي.
- (٢٠) خدمات الوالت والمطارات.
- (٢١) الري و أنظمة المياه.
- (٢٢) صيد الأسماك.
- (٢٣) الأمن والعدالة.
- (٢٤) الفنون والثقافة.
- (٢٥) التأمين وإعادة التأمين.
- (٢٦) قيادة وصيانة وسائل النقل.
- (٢٧) الصحابة والإعلان والإعلام والاتصال.
- (٢٨) التسويق والبيع والترويج والمعارض.
- (٢٩) الرياضة والترويج والحلات.
- (٣٠) التخزين والتوزيع والتأولة للقطاع.
- (٣١) الخدمات البحرية.
- (٣٢) الخدمات البنكية.
- (٣٣) خدمات الترانزيت والمناطق الحرة.
- (٣٤) خدمات الوساطة والإنتاج لحساب الغير.

٢ مركز مصر الدولي
في مجال تجارة الخدمات

- (١) أصدرت المنظمة العالمية للتجارة دراسة عن التجارة الدولية للخدمات أدرجت فيها مصر في قائمة تضم أكثر (٤٥) دولة مصدر للخدمات، وتمثل مصر فيها الرتبة (٣٠).
- (٢) تقدمت مصر بعروض مختارة (بضوابط معينة) في مفاوضات حول أورجواي تمثل حدود التزاماتها في الجسات (١٩٩٤) بمقتضى اتفاقية GATS، وتغطي هذه العروض ست مجالات هي: البتوك، التأمين وإعانة التأمين، السياحة، النقل البحري، سوق العمل، الإنشآت والاستثمارات الهندسية، وهذا التحرير في ظل منافسة محددة ومنظمة (كولة نامية)، يمكن أن تسهم في تطوير هئته القطاعية تدريجياً في ظل المنافسة.

١ إمكانات مصر المتميزة
في تصير الخدمات

- (١) أسباب تاريخية وسكانية وتعليمية وحضارية واقتصادية ٠٠ الخ لشوء وتميز قطاعات خدمات مصرفية تصديرية، وخاصة للسلول العربية والأفريقية.
- (٢) بقاء أو تدهور الكثير من الخدمات المصرية في العوددة والتنافسية مما أثر سلباً على فرص التصدير وفق بعض الأسواق السابقة
- (٣) حدوث ازدهار أو وجود فرص جيدة للنمو لقطاعات خدمية تصديرية سابقة أو جديدة.



خريطة تدفقية قطاعية فرعية رقم / ٥) مقرحات الارتقاء بالأداء التصديري

خطوات التحول الهيكلي المستوى القطاعي	خطوات التحول الهيكلي لتجميع الصادرات	المشكلات الرئيسية والتسويقية الفعالة	المشكلات الرئيسية والجبركية والمالية	مشكلات الخدمات المساندة للأداء التصديري	المشكلات التقنية والتشريعية والإدارية	المشكلات الإنتاجية والتميزية والتكاملية
<p>(١) إحصاء دراسات متممة حول القطاع / الإنتاجية التصديرية ذات الأثر النسبية والتنافسية لإحصائها الأولية في مجالات العمل.</p> <p>(٢) توجيه اهتمام مستزايد بقطاعات الخدمات التي تتمتع فيها بمصدر إمكانات وخبرة متميزة .</p> <p>(٣) التنسيق بين الوزارات المعنية والجانس السليمة ومنظمات الأعمال لحل المشكلات التي تواجه القطاعات الإنتاجية الصناعية الراجعة.</p>	<p>(١) تطوير سياسة مصر في عقد اتفاقيات تحرير التجارة مع الدول والتجمعات الاقتصادية لتزويدها بالبيانات متنوعة تعينه للتوازن في حالات تفاوت التكلفة.</p> <p>(٢) استخدام أساليب موجهة لتفعيل استفادة مصر تصديرياً من اتفاقيات تحرير التجارة الثنائية والإقليمية.</p> <p>(٣) توفير معلومات إرشادية من الدولة لقطاعات التصدير للتعريف بالاستفادة من أحكام النفاذ إلى الأسواق في (الجات).</p> <p>(٤) العمل على الحد من الاستثناءات والقيود غير الجبركية في إطار (منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى) للاستفادة من الإحصاءات الجبركية فيها لتوسيع صادرات مصر إلى الأسواق العربية.</p> <p>(٥) إنشاء آليات لمتابعة التجارة على كل من المستوى العربي والأفريقي كأسواق استراتيجية لهم.</p>	<p>(١) إنشاء شركات متخصصة في التسويق الخارجي ومنح معاملة تشجيعية لها.</p> <p>(٢) تطوير أداء التمثيل التجاري وتكليفه بتوفير دراسات للأسواق المختلفة والتصاله المباشر بالمصددين والمنتجين.</p> <p>(٣) إنشاء كيان موحد لتسويق الصادرات وخدمة المنتجين والمصدرون وترويج العلامة التجارية المصرية.</p> <p>(٤) تحقيق ارتباط وثيق بين شركات الموردين التجاريه في الداخل والخارج.</p> <p>(٥) دعم مشاركة الشركات المصرية في المعارض الدولية العامة والتخصصية.</p> <p>(٦) نشر الراكز التجاري المصرية الكاملة الخدمات في مواقع الأسواق المستهدفة.</p> <p>(٧) نشر المناطق الحرة المصرية الخارجية لتخزين (البضائع الحاضره) في أسواق ودول ومناطق إقليمية للتصدير.</p>	<p>(١) إنشاء لجنة عليا لتمويل التجارة لدعم الصادرات وفقا لأولويات وماهجر السلع والأسواق المستهدفة، وتطبيق الإفادة من البرامج الإقليمية لتمويل التجارة.</p> <p>(٢) إنشاء مؤسسة مالية تجارية مصرية للتأمين وضمان التزام التصدير.</p> <p>(٣) الدعم المالي للمنتجين العارضين والمصدرون في المعارض العالمية والخارجية.</p> <p>(٤) تحقيق العسولات والتكاليف المرفقه للتصدير.</p> <p>(٥) إصلاح النظام الجبركي والضريبي وتطبيق الضمان المالية عن المصدرون والتج واستثمر.</p> <p>(٦) إعفاء الشساط التصديري من الضرائب بالكامل.</p>	<p>(١) خفض أسعار خدمات الواتس والطارات للشحن لجعلها تنافسية في مستوى نطاقها في البحر المتوسط.</p> <p>(٢) تسخير خطوط نقل منتظمة برية وبحرية وخوذة لسدول الأسواق المستهدفة.</p> <p>(٣) ضم سفن حاويات حديثة لوحدة الأسطول التجاري المصري.</p> <p>(٤) منح فراضات للصادرات بميزات سريعة على طائرات شركة الطيران الوطنية.</p> <p>(٥) مضافة الطاقه البرية التخزينية المائية والبرية لجميع البضائع بالطار.</p> <p>(٦) إنشاء موانئ جافة بالقرب من مواقع الإنتاج.</p> <p>(٧) دعم أسطول النقل البري بإجراءات للمحافظه على جودة الصادرات الطارحة.</p> <p>(٨) نشر وتطوير خدمات إمداد التصدير بمنتجات وفروعها في الأسواق المستهدفة.</p>	<p>(١) اعتماد مبدأ المنظور الاستراتيجي القومي الشامل للتصدير.</p> <p>(٢) تفعيل دور المجلس الأعلى للتصدير.</p> <p>(٣) إصدار قانون موحد لتشجيع الصادرات.</p> <p>(٤) إنشاء نظام متكامل لمواظ التصدير.</p> <p>(٥) إنشاء نظام وآليات للتجارة التكافئة (الصفقات التكافئة) العرة.</p> <p>(٦) الأخذ بنظام صفقات التوازن Offset لنقل التكاليف.</p> <p>(٧) تطوير قانون الاستثمار والنطاق الحرة لجعل التصدير أحد معاير العوائق طرفاً للأداء، وتشجيع الشركات والوجهة للتصدير.</p> <p>(٨) جمع إجراءات التصدير في جهاز واحد.</p>	<p>(١) تخطيط وتنظيم القطاعات الإنتاجية وربطها ببرنامج تحديث الصناعة .</p> <p>(٢) تطوير التقنية والتعليم. برامج لدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة والوجهة للتصدير.</p> <p>(٣) شجيع الشركات في استرواحات كثيفة التكنولوجيا وحرة مع الأطراف الأجنبية المتقدمة صناعياً.</p> <p>(٤) قيام الهيئات المعنية بوضع أو هيئت المواصفات القياسية حيث تتفق مع المواصفات العالمية.</p> <p>(٥) توحيد علامت الجودة المصرية في علامة واحدة مع صنوعها الرقابية والتفتيشي والتميزية، وتسهيل سداد تكاليفها (على جميع الطرازات) من كل سلمه على حدة).</p> <p>(٦) توحيد المواصفات مع دول سوق الإقليمية لتسهيل التصدير ومواءمها.</p>

(مرفق)

الأعباء التي يتحملها المصدر المصري

- ١- ارتفاع العبء الضريبي على المستثمر في مصر مقارنة بالعديد من الدول الأخرى.
- ٢- فرض ضريبة مبيعات على السلع الرأسمالية وعلى قطع الغيار وعلى جميع الخامات مقدارها ١٠%.
- ٣- فرض ضريبة على المرتبات والأجور مقدارها ٢٠%.
- ٤- فرض رسم تنمية موارد تبدأ من ٢% حتى ٥%.
- ٥- ضرائب الدمغة على الدعاية والإعلان مقدارها ٣٦%.
- ٦- الدمغة المسددة على فواتير المشتريات وأوامر التوريد والمصروفات.
- ٧- رسم صرف صحي قيمته ٥٠% من قيمة المياه.
- ٨- رسم نظافة ٢,٥% من القيمة الإيجارية.
- ٩- ضريبة مبيعات على الكهرباء المستهلكة.
- ١٠- رسوم المحليات على القوة المحركة ٨ جم / حصان.
- ١١- رسوم عند إصدار تراخيص التشغيل بحد أدنى ٨ آلاف جنيه.
- ١٢- تركيبات ومرافق عند إنشاء المشروع (مياه - صرف صحي - كهرباء) بحد أدنى ١٥ ألف جنيه.
- ١٣- رسوم موافقة الإقامة واستلام الأراضي بحد أدنى ٧ آلاف جنيه، ونصف جنيه لكل متر مربع.
- ١٤- نشر بصحيفة الاستثمار تصل تكلفتها إلى ٢٥٠٠ جنيه و ٢٠٠٠ جنيه في صحيفة الشركات، و ١٠,٠٠٠ جنيه رسم إصدار الأسهم، و ١٨٠٠ جنيه رسم إصدار بطاقة الاستثمار.
- ١٥- الضريبة العقارية ومقدارها ٤٠% من القيمة الإيجارية.

- ١٦- رسوم تسجيل للعقود مقابل الرهون المختلفة بواقع ٨ بالآلف.
- ١٧- رسوم ترخيص لتشغيل المجال الصناعي.
- ١٨- رسوم تفتيش سنوي على المحلات.
- ١٩- التأمينات الاجتماعية ونسبتها ٤٠% .
- ٢٠- ارتفاع أسعار الأراضي الصناعية.
- ٢١- ارتفاع أسعار الطاقة للمصانع مقارنة بالاستثمار الزراعي.
- ٢٢- ضريبة الدمغة على اللوحات الإعلانية ١٤ جنيه لكل متر ثابت و ١٤٤ لكل متر مضيء متحرك.
- ٢٣- تكاليف النقل الداخلي تصل إلى ٢٩٠ جنيه للحاوية ٤٠ قدم.
